KPMG
毕马威

PWMA
Private Wealth Management Association

香港私人财富管理报告2026





目录



06 行业脉搏

10 拓展市场

17 深化客户关系

21 数字资产

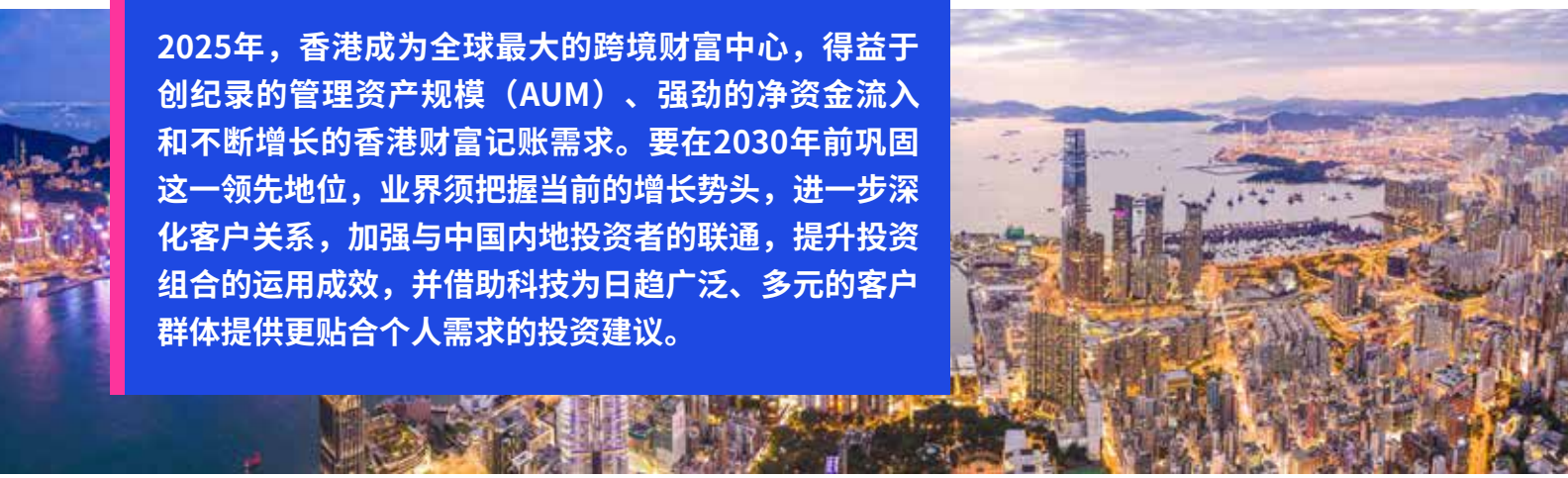
30 人工智能

42 扩大香港的领先优势

© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

执行摘要

2025年，香港成为全球最大的跨境财富中心，得益于创纪录的管理资产规模（AUM）、强劲的净资金流入和不断增长的香港财富记账需求。要在2030年前巩固这一领先地位，业界须把握当前的增长势头，进一步深化客户关系，加强与中国内地投资者的联通，提升投资组合的运用成效，并借助科技为日趋广泛、多元的客户群体提供更贴合个人需求的投资建议。



本报告是私人财富管理公会（PWMA）与毕马威中国联合编撰的第十一份年度《香港私人财富管理报告》，深入剖析行业的增长动力及未来数年的工作重点。报告的研究结果基于对PWMA会员的问卷调查，并辅以对香港高级管理人员的访谈。研究于2026年6月至8月期间进行，共有35家（约80%）公会私人财富管理机构会员及17家资产管理生态圈会员参与。

强劲的势头和持续的信心

24% **资产管理规模创纪录增长**

2025年，香港成为全球最大的跨境财富中心，私人银行和私人财富管理资产管理资产规模增长24%，达到创纪录的12.945万亿港元，创十年新高。

94% **信心依然坚韧**

企业对香港未来五年作为私人财富管理中心的前景持中度或高度乐观态度。

77% **香港资产记账需求增强**

企业报告对香港账户或资产记账的需求增加，较去年的59%有所上升。无一家报告需求下降。

91% **有利的监管环境**

对于"监管要求有助于业务发展"这一说法，几乎所有受访机构均表示认同或持中立态度。明确且一致的执行对竞争力依然至关重要。

连接性和产品广度支撑着增长机会

79% **连接性依然是增长的优先事项**

公司预计，包括跨境理财通在内的大湾区举措将在未来五年内对其离岸香港业务至关重要或具有一定重要性。

#1 **产品广度推动流入**

企业将产品广度评为香港最强的积极流入驱动力，强调了更广泛渠道和持续创新的价值。

91% **业界大力支持扩大A股投资渠道**

受访机构倡议在设置适当保障措施的前提下，将科创板及创业板的投资资格扩展至专业投资者，以支持更广泛地参与中国创新驱动型增长行业。

75% **新客户开户时效具备竞争力**

机构可以在四周内完成简单的个人账户的开立及启用，这与其他财富中心大致相当。不过，复杂结构的更高一致性将进一步提升客户体验。

© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

将势头转化为可持续增长

香港财富管理业正以强劲势头迈入新时代。管理资产规模屡创新高，在港记账资产持续增长，投资者信心稳固，这不仅反映市场表现向好，更表明客户活动持续活跃、规模不断扩大。

扩大受监管的准入渠道，以满足投资者需求

香港要延续增长势头，关键在于在监管框架下进一步深化互联互通。进一步拓展跨境理财通有助于满足客户多元化需求，同时保持适当的适用性、投资者保护和闭环控制。同时，向合格专业投资者开放科创板（STAR Market）和创业板（ChiNext）股票的渠道，将为香港提供更直接的内地股票投资渠道，并进一步巩固香港作为北向投资独特门户的定位。

围绕客户的全面财富需求提供咨询服务

深化与下一代客户和家族办公室的关系，打通不同投资组合、业务条线、持有实体、司法管辖区及代际之间的信息与专业能力。

91%的机构更加重视新一代财富客户。然而，数据整合和人才能力的发展速度并未同步跟上。只有24%的公司认为其“一体化银行协作”能力已达到先进或高度整合水平，且他们对能否招聘足够合格人才支持增长的信心不如去年。

如果无法同时加强数据和人才这两方面的能力，企业将难以有效整合不同客户关系、实体、投资组合及代际之间的信息，也难以引入合适的专家，并识别家庭整体财富的需求和风险。

从单点AI工具迈向端到端流程整合

技术将在缩小这一差距中发挥关键作用，但人工智能的采用尚未真正推动运营模式的转型。虽然88%的机构表示取得了中等或显著进展，但大多数应用仍专注于加快现有任务的推进。更大的机会在于重新设计端到端的工作流程，从财富来源评估和客户准入到定期审查和税务监控，使关系经理能够更多地专注于专业判断、建议和复杂的客户需求。

产品可用性必须转化为投资组合价值

香港广泛的投资产品依然是优势，但能力的扩展速度快于其在客户投资组合中的实际应用。另类投资在客户投资主题中排名第二，但受访资产管理机构和基金公司均未认为私人银行充分利用了这些机会。

数字资产也存在类似缺口：产品线在扩展，但几乎所有公司的数字资产配置均低于其香港资产管理规模的5%。进一步加强客户教育、投资组合构建支持、流动性规划和治理机制，有助于将可用性转化为更有目的的客户配置。

代币化在长期内有望将部分私募和实物资产纳入财富管理顾问服务，但更广泛的应用依赖于市场流动性、基础设施互操作性和可靠的估值标准。

© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

行业脉搏

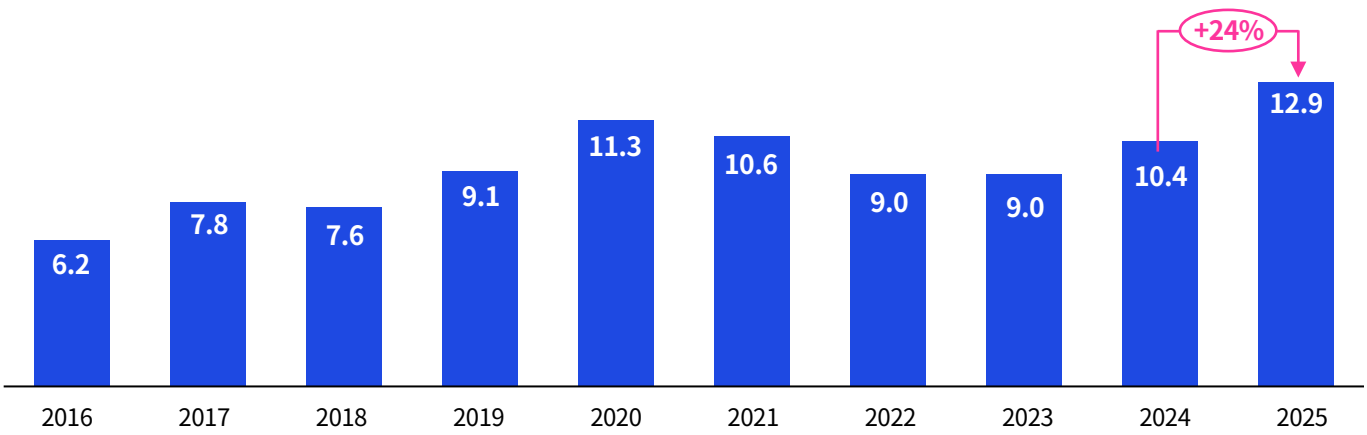
管理资产规模（AUM）创历史新高、净资金流入大幅增长，以及对香港作为资产记账中心的需求增强，凸显香港的发展势头持续向好。然而，地缘政治紧张局势、不断演变的跨境税务及监管环境，正使经营环境更趋复杂。

2025年是香港私人银行及私人财富管理业务有记录以来表现最强劲的一年。截至2025年底，AUM总额达到12.945万亿港元（约1.7万亿美元），较上一年增长24%，远超2020年11.316万亿港元1的历史前高[1]。

值得注意的是，这一增长主要受到强劲净资金流入的推动，而非仅依赖资产升值。净资金流入同比增长79%，达到6,860亿港元，对整体24%的增长贡献了约6.6个百分点，其余增幅则主要来自客户投资组合的价值增长。

图1

香港私人财富管理AUM（万亿港元）



香港作为国际财富管理中心的地位亦进一步巩固。根据《2026年全球财富报告》[2]，香港于2025年以小幅优势超越瑞士，首次成为全球最大的跨境资产记账中心，这得益于中国内地的财富流动、强劲的股市表现以及重新活跃的IPO市场。恒生指数2025年上涨28%，创2017年以来最佳年度表现；恒生中国企业指数及恒生科技指数分别上涨22%及24%[3]。

1 证监会 2025 年资产及财富管理活动调查：
https://www.sfc.hk/-/media/EN/files/COM/Reports-and-surveys/AWMAS-report-English.pdf?rev=355c352ea18b409f8bef3388ae259d7f&hash=2FD55F1DF15EDBEBC0375F08B63CA0B9
2 波士顿咨询公司（BCG）《2026年全球财富报告》：
https://www.bcg.com/publications/2026/global-wealth-growth-in-an-era-of-reordering?utm_source=linkedin&utm_medium=social&utm_campaign=none&utm_description=organic&utm_topic=none&utm_geo=global
3 恒生指数公司《2025年年终市场报告》：
https://www.hsi.com.hk/static/uploads/contents/en/dl_centre/other_materials/20251231e.pdf

© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

综合来看，AUM创历史新高、强劲的净资金流入以及改善的市场环境，为未来增长奠定了坚实基础。家族办公室及私人信托增长最为强劲，资产规模上升37%，达21,250亿港元。

外部压力上升，但对香港的信心依然坚定

会员机构持续在复杂的外部环境下开展业务。在过去12个月中，贸易战及关税被列为对行业影响最大的因素，而全球冲突的排名则由第四位大幅跃升至第二位。随着各机构加快对新技术的投资，人工智能（AI）和数字化转型的重要性也进一步提升。（图2）

尽管如此，受访者提醒，不应高估地缘政治事件的长远影响。市场的初期反应往往会随时间推移而逐渐缓和，而贸易及财富流动的长期趋势仍主要受到经济基本面的影响。目前，亚洲地区的经济基本面依然保持强劲。

这一信心反映在机构的长期展望之中。尽管经营环境更趋复杂，仍有94%的机构对香港未来五年作为私人财富管理中心的前景保持中度或高度乐观态度。

整体市场形势也印证了这种乐观情绪。2025年，全球金融财富增长10.7%至333万亿美元，创下自2021年以来最快增速。同期，中国内地金融财富增长15%，进一步巩固了该地区作为全球财富创造重要驱动力的地位[4]。

展望未来12个月，宏观经济状况及市场波动性略微超过地缘政治不稳定因素，成为会员机构最为关注的问题。监管及合规压力仍位列第三，其加权得分较去年有所上升（图3）。虽然环境变化仍是当前最受关注的因素，但香港未来的竞争力将在很大程度上取决于其监管框架的有效性及响应能力。

图2

过去12个月对机构影响最大的因素

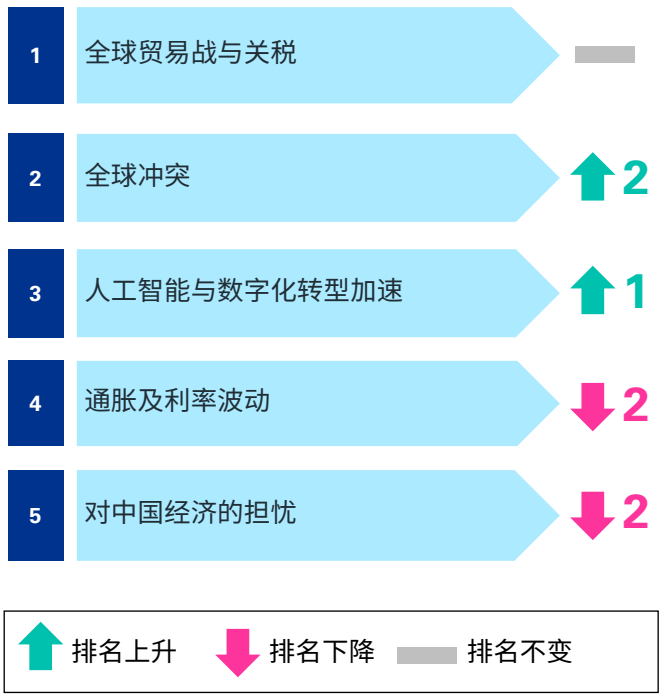
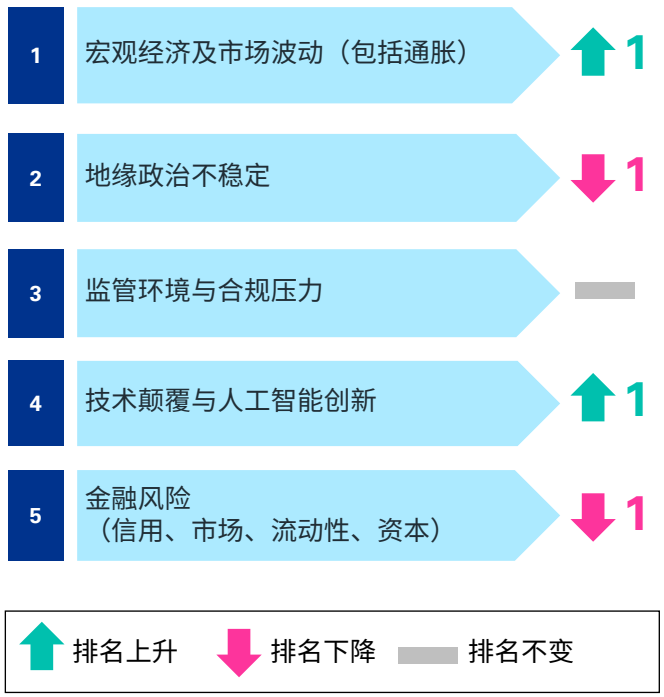


图3

机构对未来的关注重点



4 BCG《2026年全球财富报告》：https://www.bcg.com/publications/2026/global-wealth-growth-in-an-era-of-reordering?utm_source=linkedin&utm_medium=social&utm_campaign=none&utm_description=organic&utm_topic=none&utm_geo=global

© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

香港能够在稳健监管与具竞争力的国际营商环境之间取得平衡，一直是其成功的关键所在。对会员机构而言，继续维持这一平衡，确保香港与其他财富管理中心处于公平的竞争环境，依然十分重要。

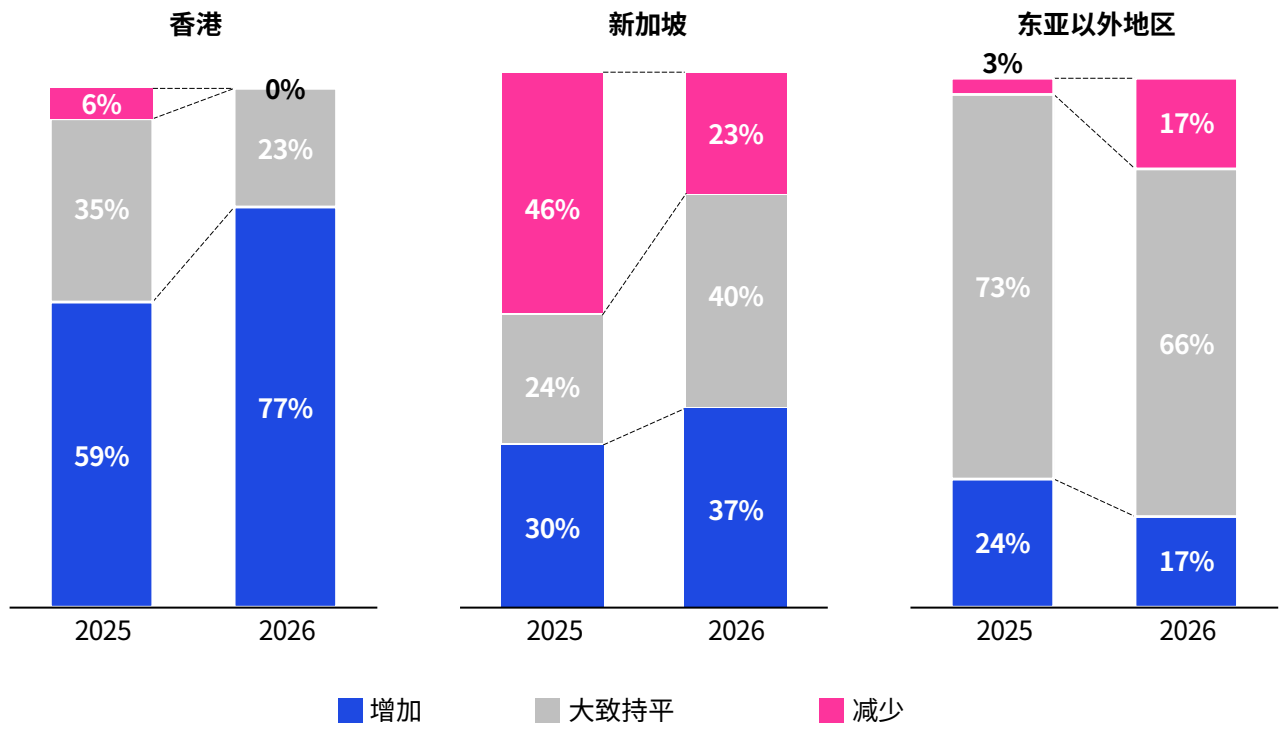
香港作为资产记账中心的优势进一步扩大

多中心布局——即客户在两个或以上司法管辖区持有账户或资产以分散风险——自2023年起便是本报告反复探讨的主题，如今已成为市场的既定特征。

过去一年，77%的会员机构表示，客户在香港开立新账户和/或将资产存放于香港的需求有所增加，高于一年前的59%。没有任何会员机构表示需求下降。与此同时，对东亚以外资产记账中心的需求则有所减弱（图4）。

图4

客户在主要资产记账中心开立新账户及/或存放资产的需求



客户的资产配置活动也印证了这一趋势。在受访会员机构中，香港在亚洲跨境客户业务所带来的净新增资产方面遥遥领先，领先于新加坡、瑞士和阿联酋。该指标基于受访机构报告的配置区间，而非整体行业资金流动的精确市场份额。

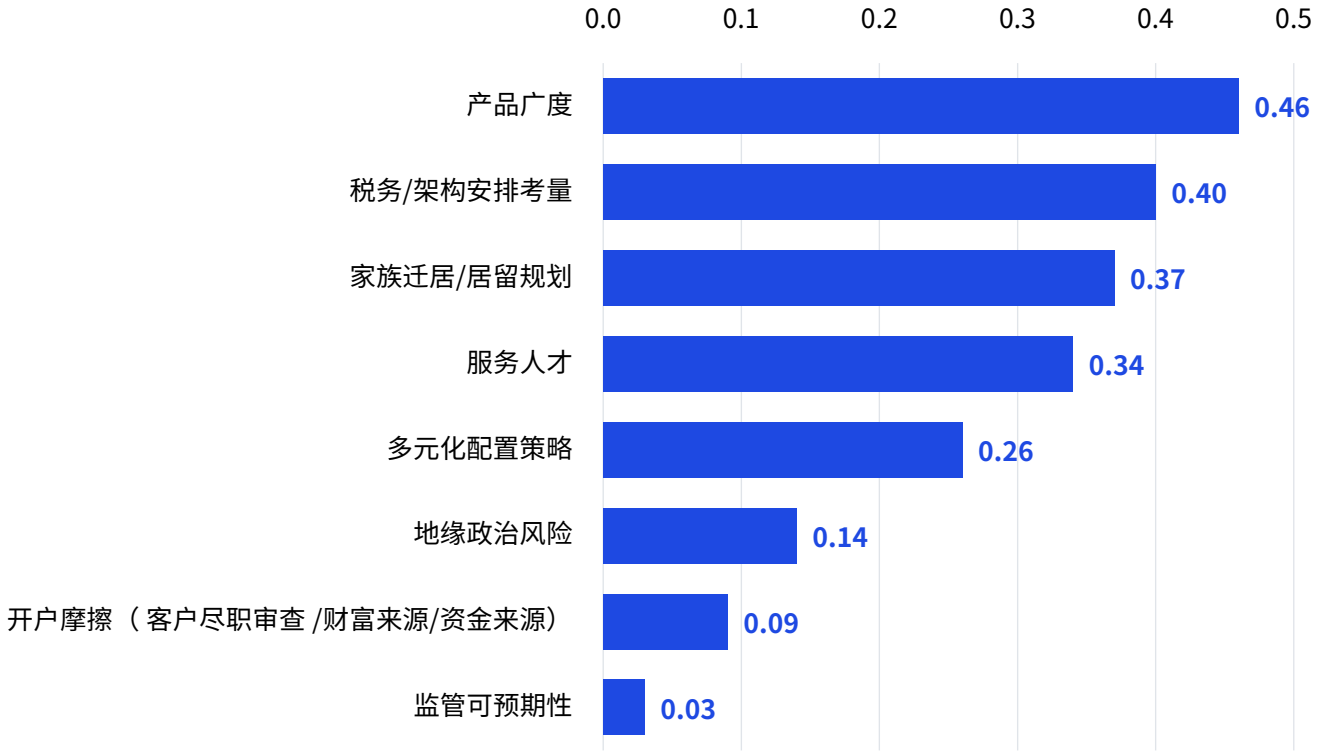
多数机构还表示，资产并未从香港大规模转移，或仅有少量流出。综合这些研究结果可见，多中心布局主要服务于客户的分散配置目标，而香港在其财富管理关系中仍处于核心地位。

与此同时，吸引跨境财富流入香港的因素也日渐清晰。会员机构将产品广度列为推动资金流入的最强正面因素，其次是税务及架构设计考量，以及家族迁居与居留规划。未来能否持续吸引资金流入，将取决于香港投资及财富规划能力的竞争力，以及客户能否便捷地获取相关产品和服务。下一章将对这些因素作更深入的探讨。

© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

图5

推动净资金流入香港的因素



要点总结

AUM创历史新高、净资金流入强劲、以及不断增长的资产记账需求，进一步巩固了香港作为领先跨境财富管理中心的地位。

尽管地缘政治、监管及跨境环境更趋复杂，业界信心依然坚定。

产品广度以及税务和架构设计能力，是推动跨境资金流入香港的主要动力。



© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。



拓展市场

跨境财富管理服务的需求持续加速增长，现有受监管的客户服务渠道尚未跟上这一增长步伐。香港若要继续保持其作为全球领先跨境财富管理中心的地位，需要进一步扩大市场准入，同时维持保障市场信任与信心所依赖的监管保障机制。

拓宽受监管的准入

中国内地财富：将增长转化为香港机遇

科技驱动型企业正在创造新的财富，既有财富亦加速代际传承，越来越多的家族开始考虑分散配置、财富传承及国际投资方案。然而，资本流动规则的变化以及税务透明度的提升意味着，机构不能假定新增财富或上市活动会直接转化为在香港管理的财富。

中国内地财富：将增长转化为香港机遇

趋势	趋势	影响与机遇
01 新财富的创造	新财富的创造正逐步向硬科技、人工智能、先进制造、机器人、可再生能源及生物科技等领域转移。	为创始人及家族提供国际投资、分散配置及财富传承方面的支持。
02 资本流动格局的变化	尽管A+H股上市持续为香港资本市场提供支持，但中国人民银行与国家外汇管理局于2025年12月发布、2026年4月起生效的规定要求，中国内地企业境外上市募集的资金，以及内地股东出售相关境外上市股份所得的资金，原则上应汇回中国内地。不过，符合条件的企业经事先批准后可将相关所得留存境外。	上市活动产生的流动性未必会直接转化为在香港资产记账或管理的资产；若离岸留存未获批准，IPO活动对财富管理业务的带动作用可能会减弱。
03 透明化的跨境分散配置	对合规离岸分散配置的需求依然庞大，预计到2030年内地财富将以每年约9%的速度增长[5]。与此同时，随着税务透明度提升[6]及申报要求趋严，跨境财富安排变得更加复杂，也进一步提升了客户对跨领域、协同化专业咨询服务的需求。	扩大互联互通机制的覆盖范围，有助于将相关需求引导至受监管的跨境渠道，同时提高监管透明度。具备强大税务透明度、财富来源审查及客户尽职审查能力的机构，或更有优势承接不断增长的跨境财富管理需求。

透明度提升有助增强信任

受访者强调，税务透明度提升6短期内或会增加复杂性，但长远而言可强化市场对香港的信心。优势将属于那些兼具稳健治理与协调一致的投资、税务及法律建议的机构。

5 BCG《2026年全球财富报告》：https://web-assets.bcg.com/84/95/538c1f4b439a91d3ef8ae90b6e89/2026-gwr-may-2026.pdf

6 2026年7月24日，根据《财政部税务总局公告 2026 年第 21 号》及《国家税务总局公告 2026 年第 15 号》，中国境外信托个人所得税新规正式生效。该框架规定，在信托存续周期的不同阶段，对相关应税所得及收益按20%的税率征税，具体视乎实际情形及适用条款而定。

© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

跨境机制是会员机构与政府沟通的首要议题，其优先级高于简化适当性要求以及进一步提升香港对家族办公室的吸引力（图6）。这反映了一个实际情况：市场对通过受监管渠道进行多元化资产配置的需求持续增长，但机构认为现有渠道在满足私人财富客户需求方面仍有改善空间。《2026年施政报告》确认了这一需求，并表示正与内地当局就进一步优化措施进行磋商。

扩大准入的理由不仅在于商业机遇。通过更广泛且合规的跨境渠道，并辅以适当的投资建议和适当性管理，可以为客户提供更多受监管的资产多元化选择，同时改善监管透明度、交易数据质量以及反洗钱/反恐怖融资覆盖范围。因此，机遇在于在现有闭环框架内扩大参与，而非削弱现有的监管保障措施。

图6

机构希望政策制定者优先推进的措施

1	进一步发展跨境机制（如跨境理财通、私募股权）	—
2	简化香港的投资适当性规则	—
3	提升香港作为家族办公室落户地的吸引力	—
4	推广香港作为IPO上市地	—
5	将香港建设为风险管理中心	↑1
6	将香港建设为Web3中心	↓1
7	推广香港作为ESG/可持续金融中心	—

↑ 排名上升　↓ 排名下降　— 排名不变



© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

跨境理财通已证明渠道行之有效，下一步机遇在于拓展其服务范畴

推出五年以来，跨境理财通已证明其闭环运作模式能够大规模运行。截至2026年8月底，累计跨境汇款金额达1,436.3亿元人民币，参与投资者达18.71万人。内地与香港之间的交易占跨境汇款总额的88.8%，银行仍是处理交易的主要渠道。总体而言，该机制在参与人数及累计汇款金额方面均保持稳步增长，但南向通额度使用率仍低于上限[7]。

79%

的机构预计，包括跨境理财通在内的大湾区相关举措，在未来五年对其香港离岸业务具有关键或中等程度的重要性

优化跨境理财通的三项建议

01

构建跨境养老金及退休资产配置平台

养老金融已上升为内地的国家战略。随着人口老龄化加速及养老需求演变，香港可通过以下方式支持跨境养老财富管理：

- **扩大合资格产品范围：** 在获得内地监管部门批准的前提下，将合资格的香港理财产品纳入内地个人养老金账户，并与两地机构共同开发养老方案。
- **设立"银发理财通”/“养老基金通":** 在南向通框架下，为合资格内地客户提供多元化的养老投资及资产配置选择，包括外币存款、海外债券及派息基金。

02

拓宽产品范围，支持内地企业"走出去"

跨境理财通还可通过以下方式支持内地企业国际化：

- **丰富投资选择：**鼓励合资格的跨境理财通资金投资于内地企业在境外发行的债券、房地产投资信托基金及主题基金。
- **支持企业"走出去":**引导内地居民财富通过跨境渠道投向内地企业的海外项目，使跨境金融更好地支持内地企业"走出去"战略。

03

提高跨境理财通（WMC）额度，以支持大湾区金融改革

随着大湾区融合加速、跨境财富管理需求增长，300万元人民币的个人投资者额度已不足以满足私人银行客户的实际需求。建议：

- **提高个人投资者额度：**研究将符合内地私人银行及香港专业投资者门槛的客户的跨境理财通个人额度，由300万元人民币提高至1,000万元人民币。
- **扩大总体额度：**相应提高南向通及北向通的总额度，以支持不断增长的跨境投资需求。

7 中国人民银行广州市分行，跨境理财通统计数据：
https://guangzhou.pbc.gov.cn/guangzhou/129196/4332364/4332376/2026091511072785348/index.html

© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

通过更具比例原则的方式扩大 A 股市场准入

会员机构亦将扩大科创板和创业板股票的投资渠道列为优先事项。目前，直接交易仅限于机构专业投资者。在无法直接参与的情况下，合资格客户只能转而使用合成型投资产品获得相关市场敞口，这可能增加交易对手风险、投资成本及产品结构的复杂性。问题不在于是否应实施投资者保护，而在于能否通过更为相称的准入框架实现同样的目标。

A股准入：会员机构的优先事项

91% **支持将科创板及创业板的合资格投资者范围由机构专业投资者扩大至专业投资者。**

89% **预期此项调整将对其业务产生即时的积极影响。**

其他优先事项

- A股挂钩结构性产品的实物交割
- 更优质的英文市场数据及研究
- 更简便的开户及交易流程
- 更高的每日额度上限

一个可行方案是，将准入范围扩大至符合额外知识及经验要求的个人及法团专业投资者。任何调整均可循序渐进地推行，并辅以适当的交易管控及持续监察。这一做法可让合资格客户更直接地参与科创板及创业板股票交易，同时保留相称的投资者保障。这也有助于强化香港作为资金北上投资中国的独特门户角色，让香港从中国内地股权敞口需求的增长中捕捉更多机遇。



© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

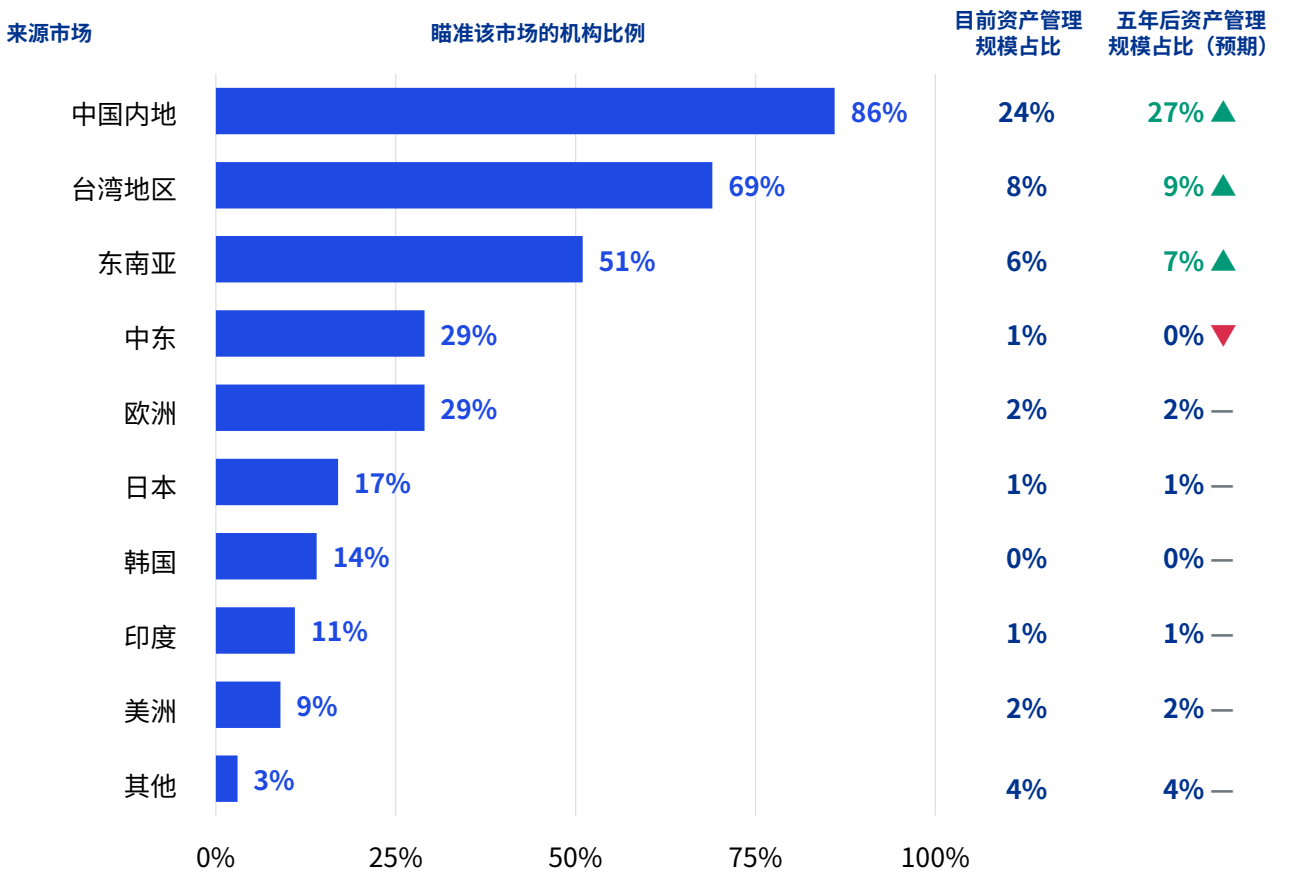
拓展重点国际增长市场

中国内地仍将是AUM的主要来源，但会员机构也正将东南亚、欧洲及中东视为潜在的国际业务增长来源（图7）。

不过，预期这些市场在短期内的贡献仍较为有限：目前东南亚约占香港AUM的6%，欧洲及中东则分别为2%及1%，而且机构预计未来五年仅会有小幅变化。因此，调查结果支持采取有选择性的重点市场走廊策略，而非全面扩张；机构应优先考虑客户需求、竞争格局及服务能力相互契合的市场。这种选择性的拓展策略，也意味着机构需要更加重视如何将已建立的客户关系转化为长期、持续深化的合作关系。

图7

香港资产记账中心目前瞄准或计划瞄准的国际财富来源



本报告以往各期显示，市场推广访问能够提升潜在客户的兴趣及香港的市场知名度，但要将兴趣转化为AUM，需要持续投入。与中国内地市场不同，机构在这些市场无法依赖文化及地理上的邻近优势。在决定投入某一重点市场之前，机构需要清楚了解所需的客户覆盖人才、产品方案及语言能力，以及建立可信赖的本地关系所需的时间。

© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

更充分发挥香港的产品优势

会员机构将产品广度列为推动资金流入香港的最强正面因素（图5）。要保持这一优势，既需要持续创新，也需要更充分地运用现有能力。

在2025年报告提出应加强私人银行与资产管理机构之间合作的基础上，今年的调查结果显示执行层面的差距依然存在。另类投资，包括私募股权、对冲基金、私募信贷及基础设施，在会员机构的客户投资主题中合计排名第二。然而，受访的资产管理机构及基金公司均不认为私人银行已经充分把握另类投资领域的机会。

这表明双方需要在产品设计、投资者教育及投资组合构建方面开展更紧密的合作。《2026年施政报告》进一步强化了这一方向，推出促进基金产品创新、拓宽投资者选择及扩大市场互联互通的措施，支持香港产品体系的持续发展。

第2位

另类投资在会员机构客户投资主题中的排名

包括私募股权、对冲基金、私募信贷及基础设施

将既有合作关系转化为实际组合配置

资产管理机构及基金公司提出的五大机遇

01 开发以财富为导向的产品

设计创新、常青且以财富管理客户为中心的基金结构，使其更好地适配私人银行的产品货架及客户的风险、回报与投资组合需求。

02 加强客户经理及客户教育

提供涵盖多家机构的广泛教育项目，内容包括新兴资产类别、私募市场动态、投资风险及长期投资组合构建。

03 超越单一产品分销模式

建立长期战略合作关系，将资产管理机构的投资专业能力与私人银行对客户需求的深入理解相结合，积极支持投资组合构建。

04 改善产品审批及上架流程

与监管机构沟通，为新兴资产结构及常青基金争取更清晰、更快捷的审批路径，并简化销售时点及产品上架要求。

05 使商业模式与客户成果保持一致

建立以投资组合构建及客户成果为优先的长期经济模式，而非基于佣金的短期产品销售。

© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

已有的增长基础

47% 的受访资产管理机构及基金公司与私人银行或财富管理机构维持八个或以上的战略合作关系。

另类投资机遇仍未充分利用

0% 认为私人银行已充分利用另类投资机遇

76% 认为这些合作关系在分销产品及捕捉需求方面具有一定成效

要点总结

- 跨境理财通的运作架构已获验证，但其产品及操守设计使额度使用率及投资组合多元化程度低于潜力水平。
- 相称的准入安排——通过合资格投资者分层、基于适当性评估的投资建议以及经校准的产品合资格标准——可在不削弱闭环的前提下改善客户成果。
- 更广泛的跨境理财通有助内地家庭为养老等长期需求构建更多元化的投资组合，同时提升对人民币投资产品的需求，并支持大湾区专业产品及风险管理能力的发展。
- 尽管已建立分销合作关系，另类投资仍未得到充分利用；加强产品设计、教育及投资组合构建支持，有助于将准入转化为更具目的性的配置。



© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

深化客户关系



更广阔的市场准入和更丰富的投资产品有助于吸引更多财富汇聚香港。要把这一机遇转化为长久稳固的客户关系，各机构还需更全面地了解客户，在机构内部协调统一专业建议，并积极回应客户在不同家族结构、司法管辖区和世代之间的需求。

满足新一代客户及家族办公室的需求

新一代财富是会员机构的首要业务重点，且行业信心正在增强。近三分之二（63%）的机构表示，当前的行业做法能够很好地契合新一代客户的需求，较上一年的42%明显提升。同时，91%的机构已加大对这一客户群的战略投入。

对客户更全面的了解是基础

要真正落实这一重点，各机构仍需进一步提升人才储备和运营能力。仅有58%的机构表示能够招聘到足够的合资格人才；而将自身"一体化银行协作"能力[8]评价为成熟或高度整合的机构，仅占24%。大多数机构的客户数据仍处于部分整合或各自为政的状态（图8）。

图8

对新一代客户的关注持续提升，但运营准备程度参差不齐

战略重点

#1 争取新一代客户是成员机构排名最高的业务优先事项

91% 已加大对新一代财富的战略关注

运营准备程度

63% 认为现行行业做法适合新一代客户

58% 能够招聘到足够的合资格人才

24% 具备先进或高度整合的"一体化银行"能力

8 一体化银行协作（One bank collaboration）指整合客户在各类关系、实体、投资组合及互动中的数据，形成统一的客户全景视图。

© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司（英国私营担保有限公司）相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

这些制约因素彼此紧密关联。为有效服务新一代客户，机构需要整合客户关系、不同实体、投资组合以及人生不同阶段的信息，并在客户面临财富传承、治理、慈善、跨境流动或长期投资组合等问题时，及时引入专业人士提供支持。更加全面、整合的客户视图，有助于机构提供更具针对性的建议，推动代际财富交接更加顺畅，并在投资管理和财富规划两方面为客户带来更一致的体验。

家族办公室进一步凸显协调统一建议的必要性

上述能力对于服务家族办公室同样至关重要，而家族办公室依然是会员机构的核心增长重点之一。家族办公室的委托往往集中体现了机构在新一代客户领域所面临的各类挑战：多实体架构、跨境资产，以及对涵盖投资管理、税务、治理和传承规划的一体化专业建议的需求。若缺乏整合的"一体化银行协作"视图，机构很可能以零散割裂的方式服务这些客户关系， 而这恰恰与家族办公室的期望背道而驰。

这种对协同化专业咨询服务的需求，也进一步体现了香港既有的竞争优势。业界参与者指出，除政策举措之外，香港成熟的专业服务网络，以及在财富规划、治理和传承等领域的深厚专业积累，仍将是其作为家族办公室落户目的地的重要吸引力所在。

服务水平和前台人才仍是差异化的衡量指标

围绕这些客户关系的竞争格局也在不断演变。随着私人银行、资产管理机构、专业顾问和保险公司之间的传统界限日趋模糊，机构在争取客户关系时所面对的竞争对手类型更加多样。

会员机构继续将独立财务顾问和外部资产管理人视为最主要的竞争威胁（图9）。与此同时，保险公司的地位也日益突出。

图9

最大竞争对手排名

1	独立财务顾问/外部资产管理人	—
2	智能投顾与金融科技公司	—
3	提供财富管理服务的保险公司	↑ 1
4	进军金融服务领域的大型科技公司	↓ 1

↑ 排名上升　↓ 排名下降　— 排名不变



© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

保险公司的崛起值得关注。对于部分会员机构而言，与保险相关的收入已经举足轻重，这也带来了一个行业必须正视的结构性问题：随着资产管理、私人财富管理和保险业务模式日趋融合，加之保险公司正着力建设自身的财富管理能力，客户关系最终将由谁来主导？

在被问及如何实现差异化竞争时，会员机构几乎一致地指向服务和专业能力（图10）。这些优势对于新一代客户和家族办公室关系尤为重要。丰富的投资产品或许有助于建立客户关系，但要长期维系客户，更重要的是能够提供持续一致的服务、深入理解客户及其家庭情况，并协调不同领域的专业建议。

因此，面向客户的前线人才愈发成为机构竞争的关键所在。然而，仅有58%的会员机构表示能够招聘到足够的合资格人才以满足业务需求，低于去年的68%。超过九成的机构将客户覆盖及关系管理人才列为招聘需求的首位（图11）。

受访者认为，香港深厚的人才储备是其最持久的竞争优势之一。随着机构需要支持更为复杂的跨境、家族办公室和跨代客户关系，留住这些经验丰富的人才将至关重要。

业界在人才方面的优先事项，与行政长官《2026年施政报告》所定方向相符。面向客户的专业人才竞争日趋激烈，政府若继续支持人才入境计划、"资本投资者入境计划"等人才引进渠道，将与业界扩充私人银行及专业顾问人才库的努力相辅相成。

图10

机构的核心竞争优势排名

1	卓越的客户服务
2	强大的品牌声誉
3	专业投资能力/建议
4	能获取独家投资机会
5	先进的技术与数字平台

注：根据调查结果的加权平均排名

图11

未来12至24个月人才优先事项排名

1	招聘前台人才
2	引进投资与顾问专才
3	为受人工智能重塑的职能部门现有员工提升技能
4	吸引财富规划与架构设计人才
5	招聘技术与数据人才
6	从相邻行业招聘

注：根据调查结果的加权平均排名

打造更顺畅、更可信的开户体验

开户是客户体验的首道考验。对于简单账户而言，香港已具备颇具竞争力的基础，但仍有提升空间。就财富来源易于识别的简单个人账户而言，四分之三的会员机构表示能在4周内完成开户并启用。较为复杂的账户架构所需时间可能显著更长，这是香港应持续优化的领域，以进一步提升竞争力。

财富来源核实是首要瓶颈

延误主要集中在特定环节。94%的机构将财富来源核实列为首要瓶颈，其次为客户响应速度、文件认证、筛查、实益拥有权核查和内部审批。

就信息和证明文件要求提供更清晰、更一致的指引，有助于机构更早向客户说明所需文件，减少重复索取，改善客户体验，同时继续保留各机构基于风险作出自主判断的责任。

会员机构已在投资建设有助于实现上述改善的相关能力。过去12个月，86%的机构升级了反洗钱和客户尽职审查技术；60%的机构已将外部数据源整合至其反洗钱框架，另有12%正在评估或计划这样做。

受访者还注意到监管机构正越来越多地运用科技手段。业界与监管机构可进一步探讨，如何借助人工智能辅助的客户尽职审查，在维持现有标准和管控的前提下，推动财富来源评估更加一致、减少重复工作，并让人工判断聚焦于复杂个案。

© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

在金融犯罪不断演变的形势下守护客户关系

随着金融犯罪手法日益复杂，会员机构在过去一年持续强化防范能力。

调查结果显示，业界已在技术、培训和行业合作方面广泛投入，而在客户沟通和上报机制方面仍有进一步加强的空间。随着欺诈威胁不断演变，这一点将愈发重要。人工智能正被越来越多地用于伪造客户尽职审查文件、搭建冒充银行的网站、发起多语种钓鱼攻击以及制作深度伪造投资骗局[9]。有效的应对需要综合运用技术手段、客户意识教育、客户经理的专业判断和及时干预。持续的行业协作有助于增强客户信心，巩固香港作为安全可信财富管理中心的声誉。

受访机构比例	已实施或强化的措施
86%	升级反洗钱/客户尽职审查技术
83%	加强员工反洗钱培训
77%	针对大额或异常交易加强身份核实
63%	与监管机构或行业组织开展反洗钱情报合作
57%	投入客户教育与意识提升
54%	推出专门的沟通规程，应对冒充身份及社交工程风险

要点总结

- 各机构正加大对新一代客户的关注，但数据割裂和人才短缺仍持续制约运营准备程度。
- 借助技术手段和行业对话，推动财富来源评估更趋一致，有望改善开户体验。
- 信任始终至关重要。随着威胁风险不断演变，持续投资于金融犯罪防范技术、员工培训和客户沟通不可或缺。

9 毕马威《香港银行业报告》：
https://kpmg.com/cn/en/insights/2026/06/hong-kong-banking-report-2026/financial-crime-compliance.html

© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

数字资产

目前，更多私人财富管理机构已制定开发及提供数字资产业务的具体计划，相关产品种类不断丰富，配套的市场基础设施也在持续完善。受监管产品正引领短期内的业务扩张，但流动性、适当性管理及运营要求等因素，仍在制约数字资产的更广泛应用。

长远机遇

从产品准入迈向全方位顾问服务

长远来看，数字资产有望成为投资组合构建中更为成熟的组成部分；随着时间推移，代币化亦将逐步把部分私募和实物资产纳入顾问服务范畴。这一进程能否推进，取决于更充足的市场流动性、更完善的互联市场基础设施，以及能够让机构在既有投资组合和风险治理框架内整合此类资产的运营模式。

现阶段	未来五年	长远机遇
产品准入	**投资组合配置**	**全方位顾问服务**
受监管的数字资产产品供应不断扩大，但目前配置规模仍然较有限，且多属机会型投资。	有意识地为数字资产设定适当的投资组合配置比例，并以机构投资观点、配置区间及投资组合治理作为支撑。	代币化实物和私募资产（包括非上市资产、房地产、基础设施及现实世界资产）将能够更全面地纳入客户的整体财富视图，并提高其可投资性及融资便利性。

如上所述，大多数机构仍处于产品准入阶段。机构正在积极开发数字资产交易平台、产品系列或托管服务的机构比例，在过去一年从16%升至25%；另有13%的机构表示在2026年已提供上述服务（图12）。

图12

在香港监管明晰度提升后，机构整体层面的数字资产规划



** 2026年调查新增问题*

© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

本章将从三大支柱审视行业进展：一是产品，其部署正明显加速；二是代币化，蕴含更具变革性的机遇，但应用仍受制约；三是基础设施，香港的监管及运营环境将决定行业规模化发展的广度与速度。

产品

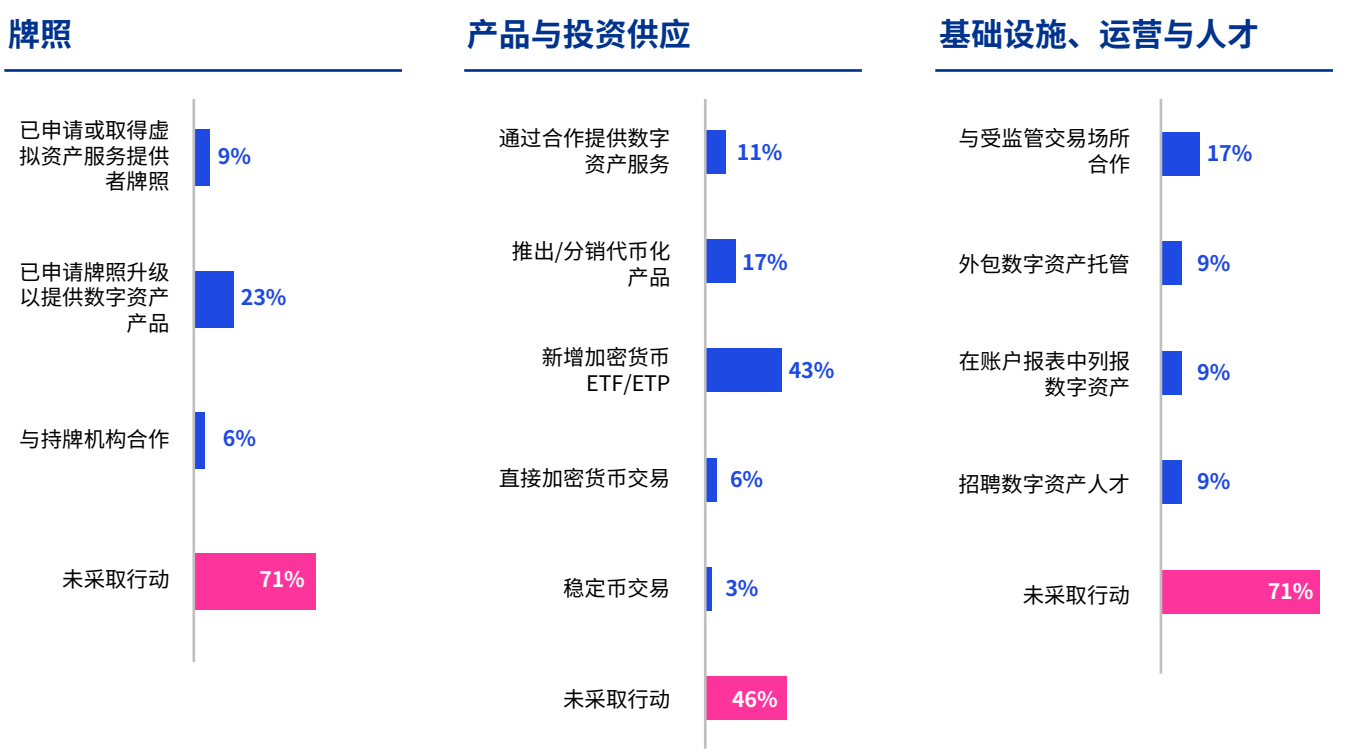
产品发展势头渐强，但机构仍保持审慎选择

在牌照、基础设施及产品布局等多个领域，相当一部分机构已于过去12个月内采取切实行动（图13）。具体到产品层面，43%的机构已新增加密货币ETF/ETP，17%已推出或分销代币化产品，6%已支持客户直接投资或交易加密货币。

受访者从更细致的层面证实了这一趋势，指出机构正从加密货币ETF及第三方基金（直至去年仍是数字资产领域的主要产品）转向代币化债券、代币化货币市场基金，部分机构甚至已开始尝试代币化贵金属。多家机构正依托现有的资金管理及固定收益业务基础开发这些产品，而非另设全新业务线。

图13

私人银行在数字资产领域于牌照、产品供应及运营能力方面已采取的行动



**各调查类别内可多选，百分比不可相加。*

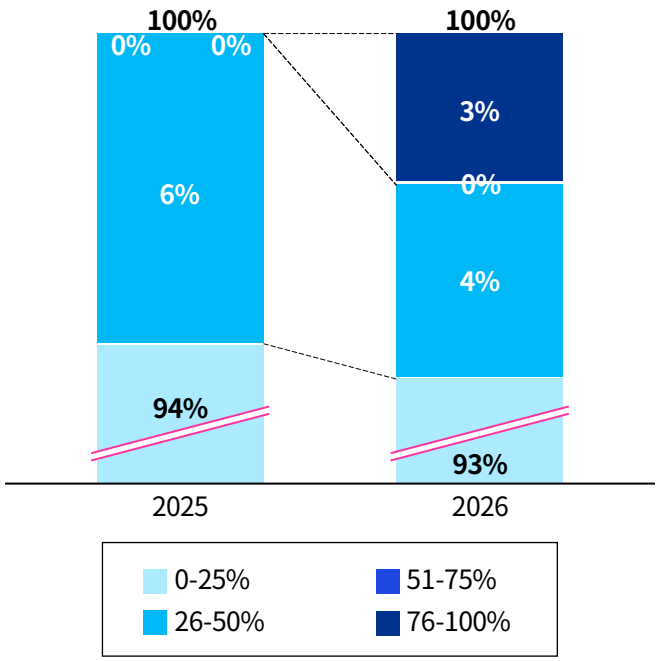
© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

客户需求保持稳定，但配置深度仍然有限

几乎所有机构（93%）表示，其客户中有不超过四分之一曾表达对数字资产的兴趣，与去年的94%基本持平（图14）。由此可见，客户兴趣依然普遍，但尚未在各机构的客户群中显著扩散。

图14

表示有意投资数字资产的客户比例



这种广泛的兴趣尚未转化为大规模投资。94%的机构表示，数字资产占其香港AUM的比例低于5%，较一年前的85%有所上升；其余6%的机构配置比例在5%至10%之间。配置规模之小表明，数字资产目前仍主要被视为单一产品，而非更广泛投资组合构建的一部分。大多数机构仍以为客户提供产品准入和投资者教育为重点。

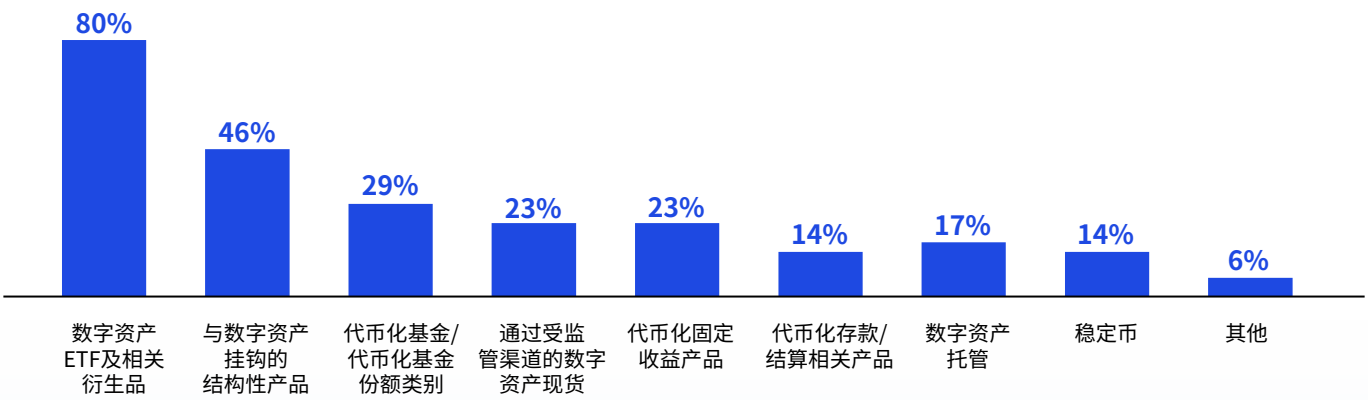
机构不断丰富产品种类，同时聚焦受监管产品形式

未来12个月，数字资产ETF及相关衍生品预计仍是机构的主要关注点，80%的机构将其列为优先事项（图15）。代币化产品构成第二层级的优先事项，其中29%的机构选择代币化基金或份额类别，23%选择代币化固定收益产品，14%选择代币化存款或结算相关产品。然而受访者亦表示，二级市场流动性不足、配套基础设施尚待完善，短期内可能限制其普及。

稳定币方面，机构的态度更为谨慎，目前只有14%的机构将稳定币列为近期的产品重点。多位受访者指出，尽管稳定币有望显著减少结算摩擦，但私人银行的大部分资金流仍以美元计价，而香港部分自身举措则以港元为核心，机构仍在探索稳定币如何融入其运营模式及资产负债表管理框架。

图15

数字资产产品类型：机构在香港优先推进，或最有可能提供/扩展的产品



** Multiple responses permitted within each survey category; percentages are not additive.*

© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

代币化

生态系统的整体发展将决定代币化的规模化空间

过去12个月，一小部分但数量不断增长的机构扩大了代币化产品供应。然而，焦点小组参与者指出，在二级市场流动性有限的情况下，商业可行性仍面临挑战。如果代币化产品交易难度更大或成本更高，其相对于传统产品的短期优势便十分有限。他们认为，这主要是当前市场基础设施发展的阶段性限制，而非代币化长远潜力的问题。

案例研究：

私募信贷代币化——先行者的经验

本报告访谈的一家全球另类资产管理机构于去年将其一只私募信贷基金代币化，吸引了一批新客户的大量投资。据该机构描述，这批客户明显更年轻、更具数字原生特质，与其通过传统分销渠道触达的客户截然不同。

短短数月之内，在该管理机构自身未追加任何技术开发投入的情况下，更广泛数字资产生态系统中的第三方参与者便自主建立了相关基础设施，使该基金得以进行二级交易，并可用作抵押品用于借入稳定币。这种共享基础设施使流动性更容易形成，因为多个市场参与者可以围绕同一资产共同开发相关交易和金融服务，而无需每家机构各自承担创新所需的全部投资。



© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

机遇：从片面的资产负债表转向更全面的财富概况

代币化可能带来的改变

可分割的所有权、更一致的交易数据以及获得认可的转让机制，有望将部分私募资产和实物资产纳入更标准化的报告、估值及融资框架。

更完整的财富全景

针对可由银行提供服务的资产及私人持有资产建立统一的分析框架，有助于更全面地评估资产集中度、流动性及风险。

拓展可用于抵押融资的资产范围

在估值可靠、法律确定性充分且风险控制适当的前提下，部分持仓可更容易被评估为抵押品。

无需全盘出售即可释放部分流动性

份额化所有权和二级交易可帮助企业创始人将部分高度集中的股权持仓变现，用于资产多元化配置、传承规划或慈善事业。

扩大新一代客户的投资参与渠道

私募资产和实物资产可以通过更低的投资门槛，以及数字原生投资者更熟悉的界面向投资者开放。

代币化在香港实现规模化发展需要哪些条件？

二级市场流动性	代币化要实现规模化发展，稳健的二级市场流动性是关键。投资者须对仓位能否高效买卖、能否以合理成本退出有足够信心。缺乏充足流动性，代币化产品便难以展现出较传统产品的清晰优势。
互操作性	需要建立涵盖所有权、清算、结算及信息披露的通用协议，以跨平台连接各类资产、代币化存款和稳定币，避免流动性池割裂。监管机构与业界共同参与的战略性计划，有助于奠定这些基础性"轨道"。
估值可靠性	代币本身并不能代表可靠的资产价格。将缺乏流动性的资产份额化或可使其具备可转让性，但并不会自动使其可按市价计值。随着私募资产触达更广泛的投资者群体，独立估值标准、透明的估值方法及一致的信息披露将日益重要。
降低运营摩擦	国际机构需要一种运营模式，使其在具备同等保障措施的情况下能够沿用成熟的全球基础设施，同时继续满足香港的牌照、托管及投资者保护要求。

© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

“银行的创新往往各自为政。开放式架构让多方参与者能够围绕同一资产进行建设，从而减少各机构独立开发全部能力所需的投入。”

——受访者，全球另类资产管理机构

中国内地机遇

香港代币化生态系统最重要的长远机遇之一，在于其有望成为连接符合条件的中国内地资产与国际资本的桥梁。近期推出的代币化产品已证明香港具备支持机构级发行的能力；与此同时，内地的政策进展——包括八部门联合发布的《关于进一步防范和处置虚拟货币等相关风险的通知》[10]——进一步明确了获准的现实世界资产代币化活动与被禁止的虚拟货币相关活动之间的界限。上述进展共同为香港未来扮演受监管平台的角色奠定了基础，使符合条件的内地资产在取得相关审批并满足监管要求的前提下，得以对接国际投资者。这将是香港通过沪深港通、债券通等机制所建立的跨境金融架构的自然延伸。



一场十至十五年的转型

将传统上流动性欠佳的财富更广泛地整合进可投资、可融资的投资组合，不太可能在单一五年周期内实现。这更应被视为一项历时十至十五年的长期转型，其时间跨度与本报告其他章节所讨论的跨代财富传承周期大致吻合。

因此，未来五年的重点应主要放在建立相关标准、完善市场基础设施，以及打造少量具有公信力和示范意义的标杆交易，而非追求代币化资产的快速大规模普及。

10 进一步防范和处置虚拟货币等相关风险的通知：
https://www.csrc.gov.cn/csrc/c100028/c7614318/content.shtml

© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

基础设施

监管限制及适当性管理要求仍是主要挑战

对于整合数字资产或代币化投资产品的私人银行而言，监管限制仍是首要挑战，其次是适当性管理及操守风险（图16）。

受访者表示，这些监管要求持续影响机构将数字资产产品推向市场的方式。许多银行仍专注于提供仅限交易执行的服务，辅以客户资格审查、集中度限制及投资者教育材料，而非提供投资组合层面的咨询建议。与此同时，机构还在权衡是申请本地牌照、与持牌机构合作，还是通过收购和合资建立相关能力。

图16

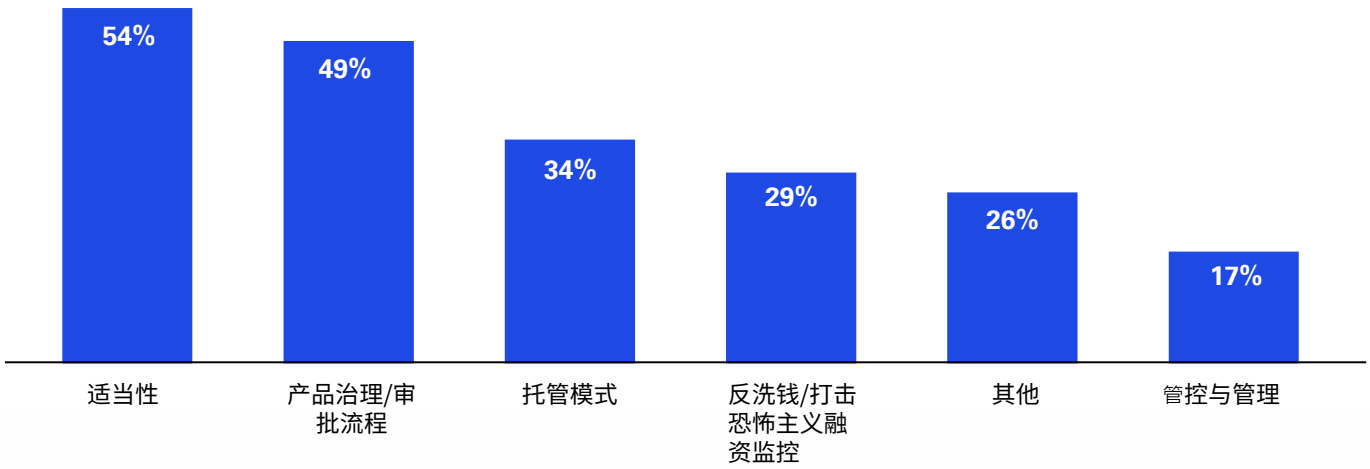
私人银行对整合数字资产及/或代币化投资产品的主要顾虑

1. 监管限制
2. 适当性/操守风险
3. 波动性/估值风险
4. 市场诚信风险
5. 安全与托管风险
6. 技术/整合缺口
7. 流动性风险
8. 声誉风险

各机构正在推进的内部控制措施升级与上述风险关注点保持一致。在目前实施的各项措施中，适当性管理占54%，其次是产品治理及审批流程（49%）、托管模式（34%）以及反洗钱/反恐怖主义融资监控（29%）（图17）。各机构的重点在于将现有私人银行内部控制措施调整至适用于数字资产，而非另建独立框架。

图17

基础设施升级及管控措施：为支持数字资产业务已实施或正在实施



** 各调查类别内可多选，百分比不可相加。*

© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

虚拟资产交易平台要求正在影响机构的运营策略

市场参与者指出，银行必须通过在香港本地持牌虚拟资产交易平台执行虚拟资产交易，这一要求对国际机构具有实际影响。许多机构在不同市场采用统一的交易和托管基础设施，因此，增设独立的本地平台会增加系统整合工作量和运营成本。受访者预计该要求短期内不会改变，机构正相应调整策略。

部分机构正申请本地牌照，另一些则通过收购或成立合资企业的方式投资于持牌业务。这些做法使银行得以保留客户关系，同时由持牌基础设施在后台支持服务运作。

随着数字资产逐步从单纯的交易执行模式向投资顾问模式发展，这一问题将愈发重要。客户不太可能将交易、托管、代币化投资和传统投资组合视为彼此独立的关系。能够在满足相关牌照及控制要求的同时，将这些服务整合于统一客户体验之中的机构，将更有能力维持并深化整体客户关系。

> *"客户更重视的是客户关系，而非了解交易背后的持牌平台。这正是机构寻求收购和合资的原因之一。"*
>
> *——受访者，全球性银行*

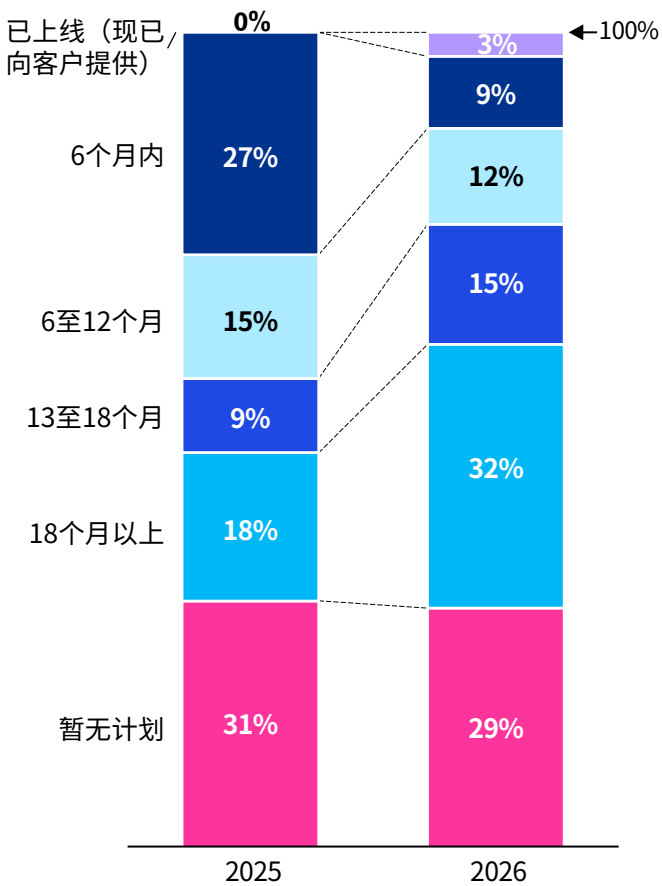
尽管时间表有所延长，机构仍聚焦于落地执行

尽管存在上述摩擦，机构仍就扩展数字资产能力给出了明确的时间表：21%的机构计划在未来12个月内推出及/或大幅扩展相关服务。与此同时，更多机构则按较长的时间表推进（图18）。

机构持续将香港的数字资产框架与其他金融中心（尤其是新加坡）进行比较。受访者认可香港在建立更清晰监管框架方面取得的进展，但相比于表面上的排名或指标，他们更关注监管规则在实际业务中的执行。受访者指出三个有待进一步完善的领域：更符合比例原则的发牌要求、更清晰的审批路径，以及在具备同等保障措施的情况下，更灵活地使用成熟的海外托管和交易基础设施。

图18

在香港为客户推出或大幅扩展数字资产能力的预计时间表



© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

要点总结

客户对数字资产的兴趣依然浓厚，但目前实际配置比例仍然较低、基本停滞，且尚未形成有意识、有明确目标比例的战略性配置。

相当一部分机构已在牌照、基础设施及产品供应方面采取切实行动。

代币化可让客户经理洞察目前尚未纳入私人银行服务关系中的客户资产。

二级市场流动性不足、不同平台和系统之间的互操作性割裂，及独立估值标准仍不完善，是目前制约代币化进一步规模化发展的主要因素。

对国际机构而言，虚拟资产交易必须通过香港持牌的虚拟资产交易平台执行，是其运营中的一大掣肘。市场参与者指出，随着机构持续扩展数字资产业务能力，在具备适当保障措施的前提下，能否借助可比司法管辖区内已设立的海外持牌实体，仍是业界关注的领域。

人工智能



各机构表示，过去一年在人工智能应用方面取得显著进展。下一阶段的价值创造，将不再主要取决于模型能力本身，而更多取决于机构能否有效整合数据、重构工作流程，并将经验证的应用场景规模化落地。

长远机遇

让客户经理从事务处理转向专业判断

长远来看，机遇在于以整合的客户数据和围绕客户经理工作方式设计的工具为支撑，规模化地提供更具前瞻性、更个性化的服务。研究显示，以人工智能为先的财富管理机构有望释放25%至30%的产能增益，并使每位顾问的收入提高15%至20%[11]。

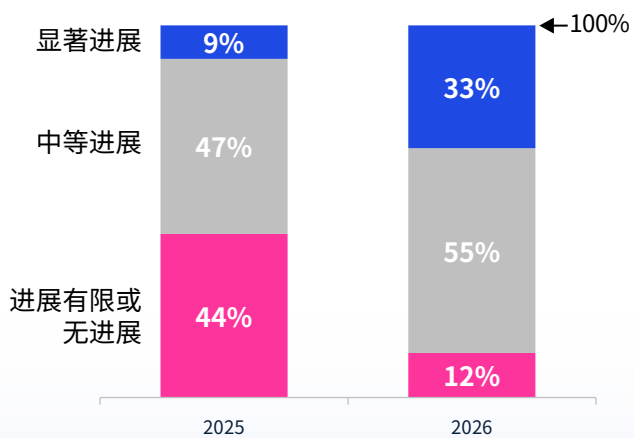
现阶段	未来五年	长远机遇
任务加速	**流程优化**	**规模化判断**
人工智能协助员工检索信息、准备材料及起草内容。	客户经理在更及时、更个性化的客户洞察支持下，将更多时间投入复杂顾问服务。	在所有前台至后台的端到端流程中，将人工智能、数据、风险控制及人工监督进行一体化设计。

过去一年，人工智能应用显著增加。88%的会员机构表示在采用人工智能、生成式人工智能或代理式人工智能方面取得中等或显著进展，高于一年前的56%。表示进展有限或尚无进展的机构比例，则从2025年的44%降至12%。

然而，仅凭应用与否并不能可靠地衡量成熟度或价值。更重要的区别在于，机构是利用人工智能加快现有工作，还是已开始围绕这项技术重新设计流程。目前大多数应用仍属前者，但投资计划表明，机构正为后者做好准备。

图19

机构采用人工智能的进展



11 人工智能与财富管理的新经济学：https://www.bcg.com/publications/2026/ai-and-the-future-economics-of-wealth-management

© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

挑战正从原型开发转向投产落地

过去一年，原型开发的成本和速度已发生显著变化。焦点小组参与者表示，过去可能需要二十人团队耗时六个月完成的工作，如今三人团队在两个月内即可完成原型开发。

因此，技术已不再是首要制约因素。随着人工智能辅助开发日益普及，能否高效且负责任地将成功构想推向生产环境，正成为区分各财富管理中心竞争力的重要因素。能够在保持适当治理与管控的同时快速部署新能力的机构，将更有优势吸引科技相关业务机会、发展更先进的客户服务能力，并吸引专业人才。

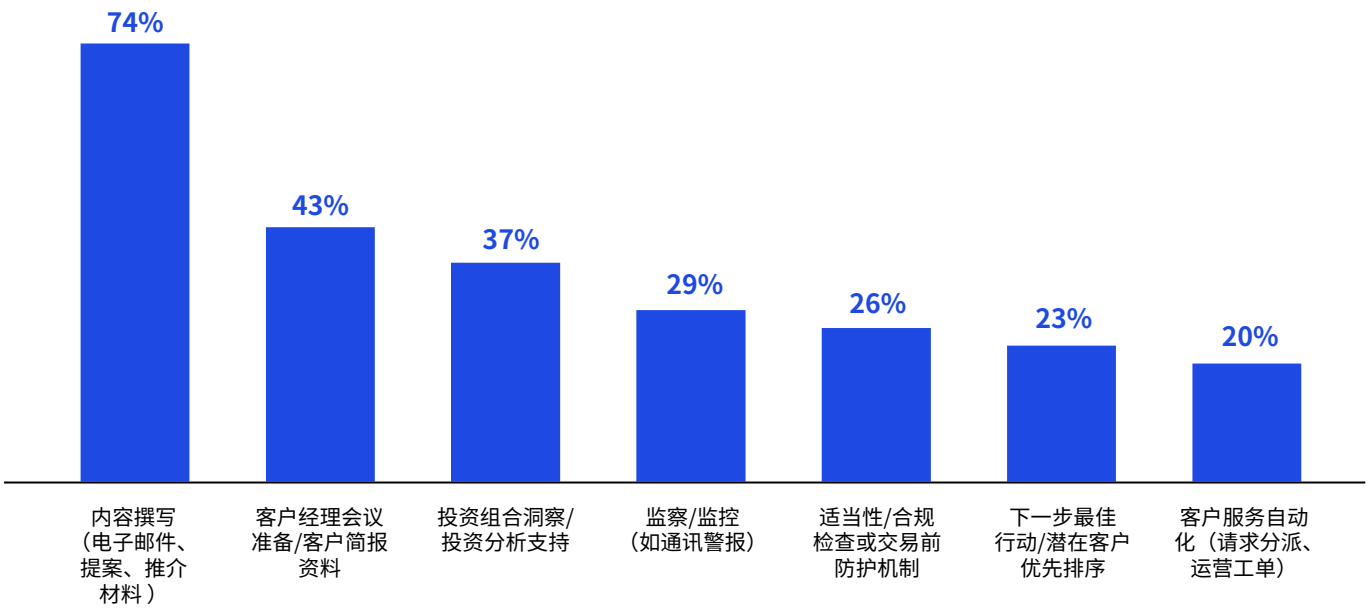
关注焦点从"可用"转向"有用“

受访者坦言，人工智能应用初期主要着眼于在全机构范围内部署通用工具。由此产生的价值感知差距，被视为实施层面的挑战，而非技术本身的局限。机构现正采取更有针对性的方式推进AI应用：识别最耗费员工时间的工作、针对特定岗位开发应用场景，并监测工具是否得到经常使用。

最常见的应用场景依然围绕员工生产力展开。74%的会员机构将内容生成（包括电邮、建议书、推介材料等）列为开发中最普遍的人工智能应用；客户经理会议准备及客户简报材料以43%位居其次；投资组合分析及投资研究支持则以37%紧随其后。这些工具的作用主要在于削减重复劳动、提升效率，但大多只是改良既有流程，并未触及运营模式本身。

图20

成员机构最常见的人工智能应用



**Multiple responses permitted within each survey category; percentages are not additive.*

© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

图21

成员机构如何衡量人工智能及数字化投资的价值

价值衡量仍在发展之中

26%
未正式追踪投资回报率

14%
正在制定投资回报率评估方法

机构在哪些方面发现了价值证据

49%
成本降低或运营效率提升

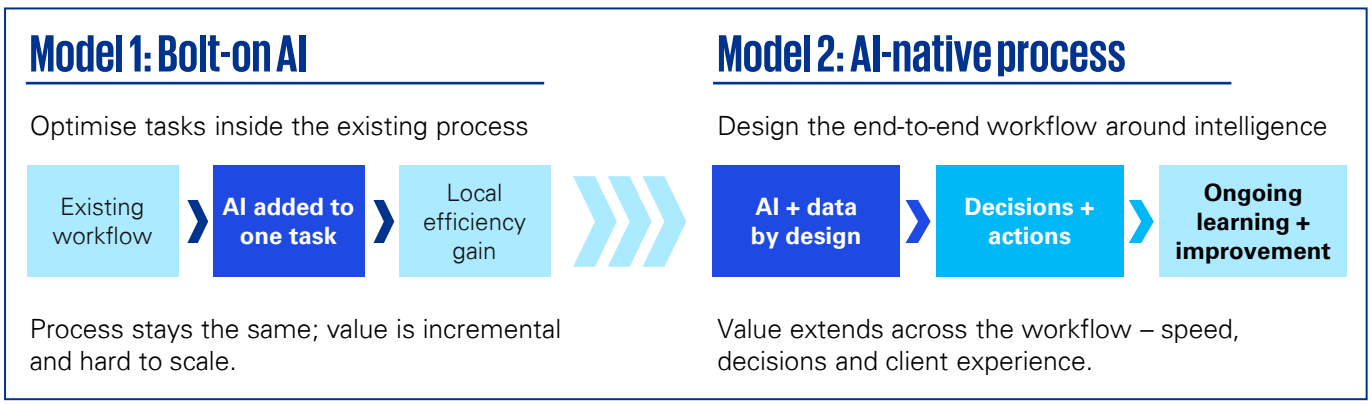
43%
工具采用率及使用率

31%
收入影响

注：允许多选，百分比之和不等于100%。

面向客户的工具仍然有限。大多数应用在后台支持员工，而直接面向客户的AI应用范围相对有限，且受到更严格的管控，因为一旦出现错误可能影响建议、账户信息或交易。对于风险较高的应用场景，人工参与决策模式——即由具备适当资质的员工审核输出结果并对决策承担责任——预计仍将十分重要。

受访者区分了"外挂式"与"人工智能原生"两种应用模式。前者是在现有工作流程中加入人工智能，以加快某项任务；后者则是将人工智能、数据、风险控制与人工监督一并纳入考量，重新设计流程。目前大部分活动仍属前者。要迈向后者，机构需要将有实际价值的单一工具转化为能够在全机构范围内稳定运行的能力。



© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

人工智能可在短期内发挥最大作用的领域

财富来源

94%的会员机构将财富来源核实视为客户开户的瓶颈。人工智能可协助机构结合所有权结构、交易记录及可获取的外部证据，评估客户的财富来源说明是否前后一致。这有助于提高一致性、减少向客户重复索取资料，并使人工判断聚焦于更复杂的个案。

客户开户及定期审查

四分之三的会员机构可在四周内完成简单账户的开立。更大的机遇在于改善复杂个案的处理效率，并减少开户及定期审查过程中的重复索取资料的情况。

跨境税务监测

跨境税务框架的变化，使机构需要持续识别可能受影响的客户关系，并判断何时应引入专业税务或法律意见。人工智能辅助监测有助于机构更早识别相关事件，同时避免银行被视为合资格专业顾问的替代者。

跨境产品治理

按产品、资产记账中心及客户居住地适用不同的适当性、分销及信息披露规则，构成复杂的管控难题。在经过适当测试和监督的前提下，人工智能可为规则核查、记录保存及事件上报提供支持。

从响应式服务迈向更具前瞻性的服务

若数据整合程度足够，机构还有可能更早识别客户需求。相关事件可能包括：投资组合集中度超出约定范围、家族临近适宜展开传承规划对话的时点，或所有权结构受到监管变化的影响。

这应与将人工智能单纯用作营销定向工具区分开来。其目标是在财富管理及投资顾问关系框架中预判客户的正当需求，而非预测或操纵客户行为。由此产生的任何建议，仍须遵守适当性、隐私保护、记录保存及问责方面的要求。

© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

数据与工作流程整合仍是关键制约

调查显示，运营障碍而非模型能力，仍是主要制约因素。就面向客户经理的工具而言，工作流程契合度及用户体验被列为首要挑战，其次是数据及系统整合。从全机构层面看，遗留系统及整合复杂性被视为人工智能规模化的主要障碍。

图22

客户经理采用人工智能及全机构规模化推广的障碍

向客户经理推广人工智能的障碍	在全机构规模化人工智能的障碍
1 工作流程契合度及用户体验	1 遗留系统及整合复杂性
2 数据及系统整合	2 数据质量及可用性
3 人员及采用	3 合规及风险审批时限
4 风险、合规及安全	4 网络安全及隐私限制
5 缺乏人工智能人才	5 客户经理的采用程度及持续使用情况

受访者指出，应用场景的难度并不总是直观可见。让模型总结一份40页的研究报告，运营风险可能相对有限；而客户提出一个看似更简单的问题，例如"我的现金余额是多少"，则难度大得多。这里的答案可能基于不同口径，例如交易日的持仓/余额、结算日的持仓/余额、扣除抵押品要求后的现金余额、账户结单所显示的余额，或实际可供转出的金额。

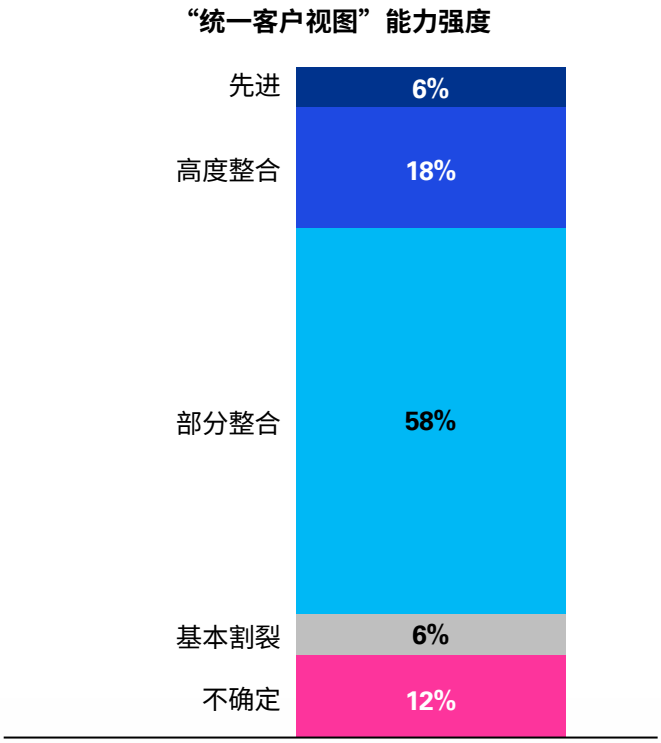
人工智能无法自行判断所指的定义。受访者认为必不可少的，在很大程度上是"看不见的工作"：整合数据、统一定义、建立数据及行为规范，确保每个应用场景都能在正确的访问权限下调用正确版本的数据。正如一位焦点小组参与者所言，大部分工作都在"水面之下"。另一位参与者则指出，人工智能无法修复数据质量问题，劣质数据加上人工智能，只会更快地得出错误答案。

"一体化银行协作"是共同基础

会前准备、投资组合洞察及客户服务，都需要将客户档案、投资组合、交易记录、通话记录及过往互动等信息，围绕客户经理的工作流程整合起来。然而，58%的会员机构表示其"一体化银行协作"或"统一客户视图"能力仅实现部分整合，24%表示已达到成熟或高度整合的水平。

图23

机构的“一体化银行协作”能力



© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

以"一体化银行协作"作为前置性基础投资

"一体化银行协作"不应被视为独立于机构人工智能战略或新一代服务战略之外的事项，而是两者的共同基础。

更加整合的视图有助于改善会前准备、提供更贴切的建议、实现更顺畅的跨代交接、提升开户流程的一致性，并更早识别流动性、资产集中度或传承方面的问题。

缺乏这一基础，人工智能或许能改进个别任务，但难以根本上改变和提升整体客户体验。

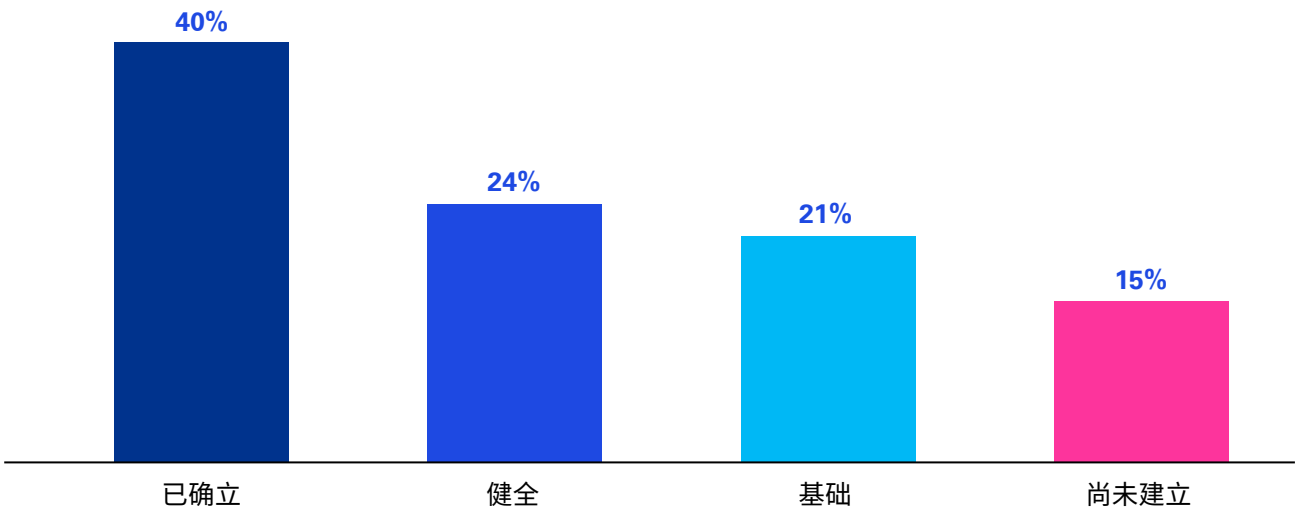
各会员机构目前正各自独立地处理许多相同的私人财富数据定义问题。行业可以在通用定义及实务控制模式方面加强协作，同时各机构仍需对自身系统内的数据治理及应用负责。

治理必须贴合工作流程

治理正在发展，但仍不均衡。在今年的调查中，40%的会员机构表示，其针对客户经理使用或面向客户工作流程中的人工智能治理已经建立，24%表示治理力度较强。然而，21%表示仅具备基础治理安排，15%表示尚未建立治理机制。

图24

人工智能治理强度：成员机构在前线及面向客户工作流程中的应用管控



© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

现有框架往往围绕单一工具执行特定任务而设计。人工智能原生流程带来更广泛的挑战，因为数据、模型、自动化操作、控制措施与人工判断贯穿整个工作流程。因此，机构需要在流程层面明确责任归属、测试要求、升级机制及问责安排，而不能仅在技术开发完成后，将治理视为对技术进行最终审核的一道程序。

低代码平台及人工智能辅助开发还使员工能够自行构建工具和代理，由此产生新形态的终端用户计算风险。因此，控制措施应延伸至员工自建的应用，涵盖其应用清单管理、审批、访问权限及持续监控。

这一方向与《2026年施政报告》相一致，后者更加强调针对不同行业制定更具针对性的AI治理框架，并推动制定有关AI智能体的安全管理指引。

流程层面人工智能治理的四大优先事项

- ***所有权：为端到端流程指定负责人，涵盖模型选择、数据及第三方依赖。***
- ***人工智能模型评估与测试：评估模型输出、数据输入、访问权限、系统整合、异常升级机制、偏差、模型漂移及可解释性。***
- ***人工监督与防护机制：明确员工必须对AI输出进行审核或批准的关键环节，尤其是在投资建议及适当性要求方面，并对自主操作权限及不同AI智能体/工具的自动协同设定硬性限制。***
- ***持续监控与审计追踪：监控机制需涵盖部署后的表现、员工自行开发的工具及AI智能体，以及保留足以在事后解释结果的可复核决策记录。***



© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

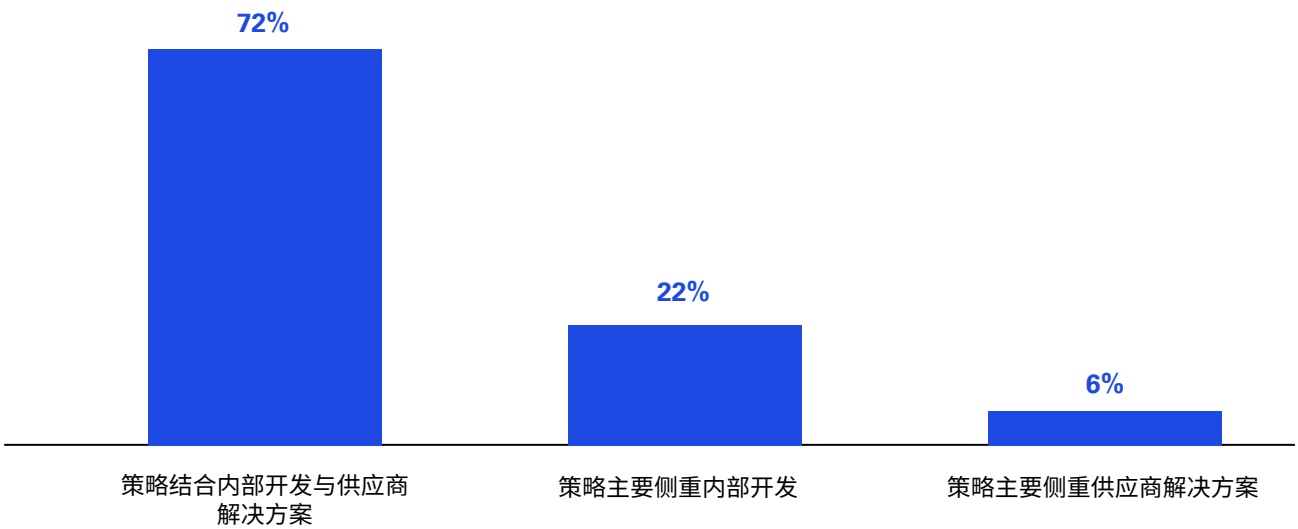
自建还是采购，正成为一个关于控制力与韧性的问题

在会员机构中，72%表示其人工智能战略结合了内部自主开发与供应商解决方案，22%以内部开发为主，6%则主要采用供应商方案。

很少有机构自行开发基础模型。核心问题并不在于是否自行开发基础模型，而在于机构选择在基础模型之上自行构建哪些能力，例如工具、应用及服务，包括AI翻译、文件审阅、编程助手和工作流程自动化等。人工智能辅助开发正加快部分能力的内部自主开发，尤其是与机构

图25

成员机构实施人工智能的方式



自身工作流程和数据紧密相关的层面，例如界面、数据服务、编排及控制机制。与此同时，依赖正日益集中于少数基础模型、云服务提供商以及支撑这些供应商方案的底层平台。随着人工智能嵌入更多流程，即便机构并非直接选择或管理底层模型，也应在现有运营韧性框架内考量这种集中度。

机构应评估供应商的可替代性、数据及应用的可迁移性、平台间的迁移时间，以及服务中断对关键业务的影响。在机构能够影响底层模型的情况下，开放权重模型或可提供更强的控制力，但同时也带来算力、网络安全、模型管理及专业人才方面的要求。

随着供应商从按用户席位授权转向对代理和开发工具按用量计费，定价变得更难预测。机构表示正通过设置使用配额、软性上限以及为常规任务选用低成本模型的方式控制成本。随着使用量增加，算力获取也可能成为实际制约。

© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

人才需求不断演变，但客户经理依然处于核心地位

技术、数据及人工智能技能依然重要，但它们是对机构现有技能要求的补充，而非取代。

超过四分之一（27%）的会员机构表示，人工智能已开始影响其招聘策略，55%预计未来两至三年内将出现变化。仅有6%的机构已实际减少初级人员招聘，这表明人工智能迄今的影响主要体现在工作内容和技能组合的转变，而非大范围的岗位缩减。

图26

成员机构未来12至24个月的人才优先事项及需求最大的中高级人才类型

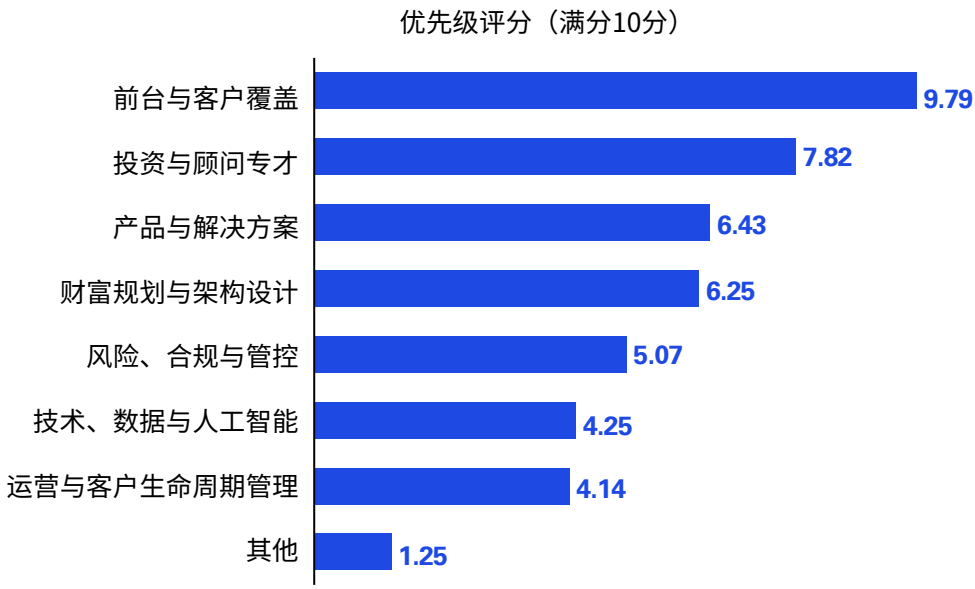
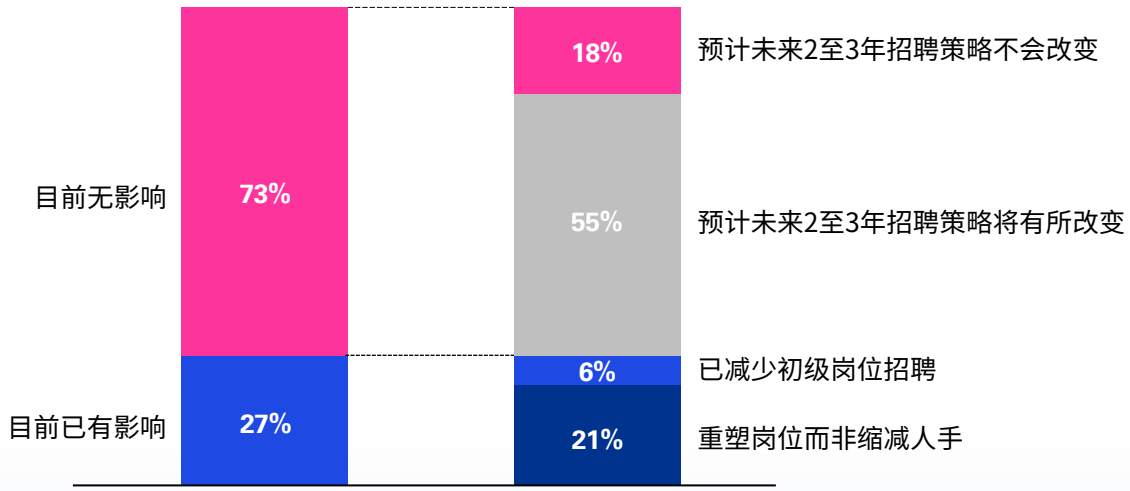


图27

人工智能对机构招聘策略的影响



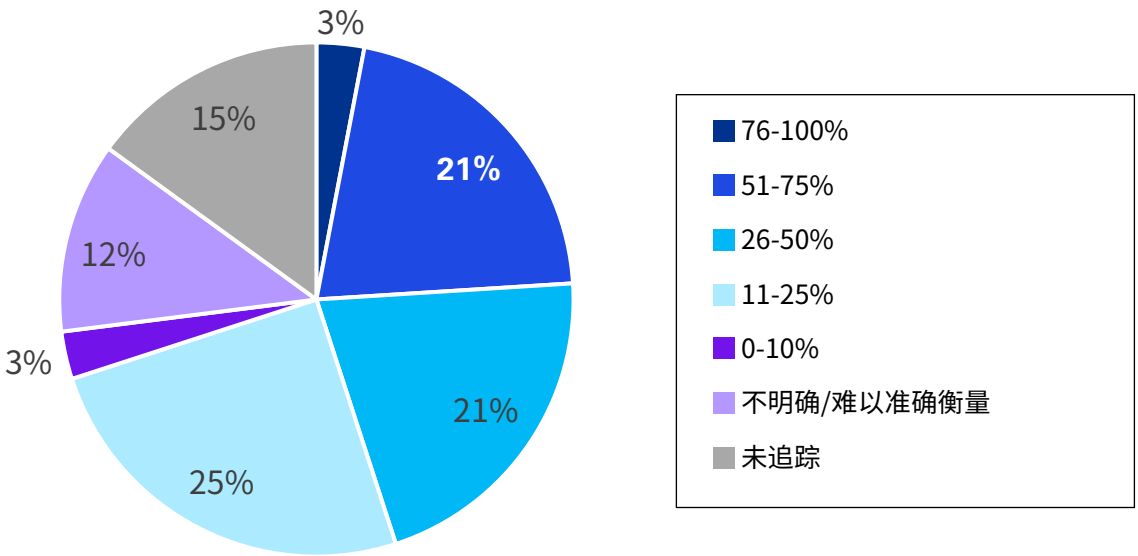
© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

受访者观察到，迄今为止人工智能带来的效益，在运营负担最重的中后台体现得最为明显。前台的应用并非速度更慢，而是被要求达到更高标准。面向客户经理的工具更贴近客户关系，因此这些工具必须自然融入客户经理现有的工作方式，而非要求客户经理去适应工具。

客户经理每周使用率反映了这一差距。仅3%的会员机构表示，其香港客户经理中有超过四分之三至少每周使用一次人工智能工具；27%的机构则未追踪使用情况，或认为难以准确衡量。鉴于工作流程契合度及用户体验被列为向客户经理推广人工智能的首要挑战，机构显然有机会更紧密地围绕客户经理的实际工作方式设计工具，而非要求客户经理改变工作方式来适应工具。

图28

香港客户经理每周活跃使用人工智能的比例



这说明，相关技能要求并不仅限于客户经理本身。要缩小这一差距，仅靠更好的技术远远不够。机构需要在业务、风险、合规及技术等职能部门中，配备能够将私人财富工作流程及管控要求转化为实用人工智能应用的人才，使这些应用支持而非脱离客户经理的核心职责。

香港的"银行专业资历架构"[12]以及更广泛的 《2026–2030年未来银行能力建设》计划，提供了潜在的实施渠道。一个“私人银行人工智能应用”模块可涵盖模型辅助顾问服务、适当性管理、文件记录、人工监督及智能体工作流程，帮助机构在内部培养能力，而非单纯依赖有限的专业人才招聘。

12 2026年9月23日发布的银行专业资历架构的检讨：
https://brdr.hkma.gov.hk/eng/doc-ldg/docId/getPdf/20260922-2-EN/260923_Annex.pdf

© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

构建于香港监管平台的基础上

2019年11月

香港金融管理局《应用人工智能的高层次原则》

为认可机构负责任地应用人工智能奠定初步基础[13]。

2024年8月

香港金融管理局与数码港的GenA.I. Sandbox

推出风险受控的测试环境，并提供算力资源和监管反馈[14]。

2024年11月

证券及期货事务监察委员会有关使用生成式人工智能语言模型的通函

为持牌法团使用生成式人工智能建立以风险为本的框架[15]。

2026年3月

GenA.I. Sandbox++

该计划已进一步扩展至由香港金融管理局、证券及期货事务监察委员会、保险业监管局及强制性公积金计划管理局与数码港共同参与。计划明确涵盖资产及财富管理领域，将监管指引与算力资源支持相结合[16]。

2026年3月

香港金融管理局业务模式的策略检讨

鼓励认可机构思考新兴技术如何支持更广泛的业务模式转型，而非仅限于渐进式的局部应用[17]。

2026年8月

首批 GenA.I. Sandbox++参与机构公布

将智能体式人工智能引入端到端流程，包括客户开户、支付、保险理赔及客户互动等；并运用人工智能对其他人工智能系统进行监督[18]。

13 香港金融管理局的应用人工智能的高层次原则：
https://brdr.hkma.gov.hk/eng/doc-ldg/docId/getPdf/20191101-1-EN/20191101-1-EN.pdf
14 香港金融管理局与数码港的GenA.I. Sandbox：
https://www.hkma.gov.hk/eng/news-and-media/press-releases/2024/08/20240813-6/
15 证券及期货事务监察委员会对生成式AI语言模型的使用通函：
https://apps.sfc.hk/edistributionWeb/gateway/EN/circular/intermediaries/supervision/doc?refNo=24EC55
16 GenA.I. Sandbox++：
https://www.hkma.gov.hk/eng/news-and-media/press-releases/2026/03/20260305-3/
17 香港金融管理局对业务模式的策略检讨：
https://brdr.hkma.gov.hk/eng/doc-ldg/docId/getPdf/20260309-1-EN/20260309
18 首批 GenA.I. Sandbox++参与机构：
https://www.hkma.gov.hk/eng/news-and-media/press-releases/2026/08/20260827-3/

© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

香港已搭建起一个颇具规模的受监管人工智能开发平台，目前GenA.I. Sandbox++的应用范围已涵盖资产及财富管理应用场景。下一步的机遇在于确保由此产生的洞见能够转化为面向整个行业的实用指引，包括实施经验、控制模式以及负责任部署的方法。

此外，还可在 Sandbox++ 测试成果的基础上，发布经匿名化处理的控制模式、数据定义和实施经验。各机构仍需对自身系统负责，但相互借鉴这些经验，有助于避免多家机构各自重复开发类似的防护机制，从而降低整体成本。

更广泛而言，监管举措应充分考虑私人财富管理机构特有的运营模式、客户特征和跨境业务要求。私人财富管理业界更多地参与其中，有助于确保新兴科技相关要求对数字化能力各异的机构而言，始终保持适度且切实可行。

要点总结

- 人工智能目前已得到广泛应用，但大多侧重于提升效率，尚未从根本上改变工作方式。
- 原型开发的速度更快、成本更低，但要实现规模化应用，主要瓶颈已转向数据、工作流整合、治理，以及如何在监管框架下正式投入使用。
- 在财富来源审查、客户开户和产品治理等环节，人工智能最有望为客户带来切实可见的价值。
- 无论是推动人工智能规模化应用，还是服务新一代客户，"一体化银行协作"都是共同基础，但仅有24%的机构将自身能力评价为成熟或高度整合。
- 香港已设立 GenA.I. Sandbox++，支持人工智能在监管框架下进行开发，私人财富管理领域的应用案例也已启动。下一步的机遇在于，将这些早期举措推广为更广泛的行业实践。

© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。



扩大香港的领先优势

在竞争激烈的全球跨境私人财富管理市场中，香港已确立领先地位。要在2030年前巩固并进一步扩大这一优势，关键在于构建支撑可持续增长的运营基础。能否成功，取决于本年度报告重点阐述的两项相互关联的能力：全面审视每位客户的整体财富，以及规模化提供个性化专业建议。基于上述发现，我们归纳出四大优先议程，为政策制定者、业界及各机构提供一份切实可行的2030年行动路线图。

巩固并扩大香港私人财富管理领先地位的四大优先事项

1 受监管的准入渠道更清晰、更便于使用

当前挑战

跨境财富管理服务需求依然强劲，但现有受监管渠道尚未能全面满足私人财富客户的需求。

2030年前的优先事项

- 通过提高额度、扩大合资格产品范围，并在适当情况下允许提供投资顾问服务，进一步拓展跨境理财通。
- 实施更具比例原则市场准入安排，包括让合资格的专业投资者更广泛地参与科创板和创业板。
- 提高客户开户要求的一致性，尤其是财富来源证明要求，并以行业指引、科技手段及监管机构与业界的持续对话加以支持。
- 确保监管要求清晰、稳定且具有可预期性，使稳健的标准在继续巩固市场信心的同时，避免增加不必要的复杂性。

2 围绕客户整体财务需求提供综合建议

当前挑战

客户所需的支持已不限于投资组合，还延伸至经营企业、税务、传承、信贷、慈善及家族治理，但相关信息和专业能力目前仍分散于众多机构之中。

2030年前的优先事项

客户经理的角色需要从挑选投资产品，拓展至统筹协调各类顾问服务。能够及早识别问题、适时引入合适的法律、税务及投资专家，并在不同司法管辖区、持有实体和世代之间保持统一、连贯的客户视角的机构，将更有条件深化并留住客户关系。

- 香港的竞争优势正日益从产品及市场准入，进一步延伸至综合财富顾问能力，覆盖投资管理、财富架构、传承规划及跨境财富管理等领域。

© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

3 私募及实物资产能够更有效地与流动性投资组合

当前挑战

代币化具备长期潜力，但二级市场流动性有限、基础设施割裂，以及估值标准仍在发展之中，继续限制其在投资组合中的更广泛应用。

2030年前的优先事项

- 提升所有权登记、托管、清算、结算及信息披露系统之间的互操作性，避免资产和流动性池分散于彼此割裂的平台或体系中。
- 为代币化资产建立健全的估值和披露标准，以提高透明度、强化价格发现机制并提升流动性。
- 聚焦建立具有公信力的标杆交易，而非追求大规模普及，利用2030年前的时间，在私募基金、固定收益及部分现实世界资产等领域验证切实可行的应用案例。

4 个性化服务能够更大规模地提供

当前挑战

人工智能的应用正快速增长，但目前多数应用仍停留在提升单项任务的效率，而非重新设计端到端工作流程。数据割裂、定义不一致、遗留系统、治理要求以及客户经理采用程度有限，仍是人工智能在私人财富管理领域实现规模化应用的主要障碍。

2030年前的优先事项

- 重新设计端到端工作流程，让客户经理把时间从事务处理转向专业判断和客户咨询。
- 持续建设一体化银行全景视图，以便更早识别流动性、资产集中度、财富传承及税务方面的潜在问题。
- 以 GenA.I. Sandbox++为基础，将私人财富管理领域的试点经验转化为实用指引，并推动应用在行业内实现规模化落地。

© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

关于PWMA

PWMA成立于2013年，是一个行业协会，其使命是促进香港私人财富管理（PWM）行业的增长与发展，并支持香港迈向全球领先的财富管理中心。PWMA最初由少数传统私人银行作为会员，现已扩展至77名会员，包括传统财富管理公司以及多元化的生态圈合作伙伴，如专业服务及咨询公司、资产管理公司、信息与科技公司以及其他服务供应商。

PWMA旨在通过以下主要目标，继续巩固香港作为全球领先私人财富管理中心的地位：



就私人财富管理相关事务提供统一的行业声音和代表，并作为与政府官员、监管机构、行业组织、其他行业协会及利益相关方保持持续对话的渠道



提供专业培训和发展机会，以维持私人财富管理行业相关从业人员所应具备的更高专业能力水平



通过CPWP和CPWPA认证，制定标准，以促进PWMA从业人员的适当行为、诚信和专业能力



通过行业活动、论坛和委员会，建立私人财富管理社群



为会员提供平台，就行业趋势、发展动态及共同关注的事项进行讨论和交流意见，并携手应对全行业面临的挑战

© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

关于毕马威中国

毕马威在中国三十一个城市设有办事机构，合伙人及员工超过14,000名，分布在北京、长春、长沙、成都、重庆、大连、东莞、佛山、福州、广州、海口、杭州、合肥、济南、南京、南通、宁波、青岛、上海、沈阳、深圳、苏州、太原、天津、武汉、无锡、厦门、西安、郑州、香港特别行政区和澳门特别行政区。毕马威于1945年在香港开展业务。1992年，毕马威在中国内地成为首家获准中外合作开业的国际会计师事务所。2012年，毕马威成为四大会计师事务所之中首家在中国内地从中外合作制转为特殊普通合伙的事务所。

毕马威是一个由独立的专业成员所组成的全球组织，提供审计、税务和咨询等专业服务。毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）的成员所以毕马威为品牌开展业务运营，并提供专业服务。“毕马威”可以指毕马威全球组织内的独立成员所，也可以指一家或多家毕马威成员所。

毕马威成员所遍布全球138个国家及地区，拥有超过276,000名合伙人和员工。各成员所均为各自独立的法律主体，其对自身描述亦是如此。各毕马威成员所独立承担自身义务与责任。

© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

联系我们

私人财富管理协会

丘沅云
行政总裁及董事总经理
vivien.khoo@pwma.org.hk

成立怡
首席营运官及执行董事
Lilian.cheng@pwma.org.hk

黄启珊
执行董事
susan.wong@pwma.org.hk

毕马威中国

宋家宁
香港银行业和资本市场主管合伙人
jianing.n.song@kpmg.com

Paul McSheaffrey （马绍辉）
银行业合伙人
paul.mcsheaffrey@kpmg.com

David Lonergan
合伙人，金融服务治理、风险和合规服务负责人，香港
david.lonergan@kpmg.com

© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。



kpmg.com/cn/socialmedia

如需获取毕马威中国各办公室信息，请扫描二维码或登陆我们的网站：
https://kpmg.com/cn/zh/about/office-locations.html

所载资料仅供一般参考用，并非针对任何个人或团体的个别情况而提供。虽然本所已致力提供准确和及时的资料，但本所不能保证这些资料在阁下收取时或日后仍然准确。任何人士不应在没有详细考虑相关的情况及获取适当的专业意见下依据所载资料行事。

© 2026 毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。 在中国香港特别行政区印刷。

毕马威的名称和标识均为毕马威全球组织中的独立成员所经许可后使用的商标。

刊物编号： 1793776686956

出版日期: 2026年11月